



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS:

Resolución: RPC-SO-22-No.477-2020

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:
Plan de Negocio para la creación de una Empresa Reencauchadora de Neumáticos en la Provincia de El Oro.
Línea de Investigación:
Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible
Campo amplio de conocimiento:
Administración
Autor/a:
Joffre Joao Puma Mogollón
Tutor/a:
Mg. Ana Lucia Tulcán Pastás

Quito – Ecuador

2024

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Mg. Ana Lucia Tulcán Pastás con C.I: 0401371083 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA REENCAUCHADORA DE NEUMÁTICOS EN LA PROVINCIA DE EL ORO.

Elaborado por: Joffre Joao Puma Mogollón, de C.I: 070597977-1, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 13 de marzo de 2024

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Joffre Joao Puma Mogollón con C.I: 070597977-1, autor/a del proyecto de titulación denominado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA REENCAUCHADORA DE NEUMÁTICOS EN LA PROVINCIA DE EL ORO. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 13 de marzo de 2024

Firma

Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR	2
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE	3
INFORMACIÓN GENERAL	4
Contextualización del tema.....	4
Problema de investigación.....	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos.....	7
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:.....	7
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	9
1.1. Contextualización general del estado del arte.....	9
1.2. Proceso investigativo metodológico	17
1.3. Análisis de resultados.....	20
CAPÍTULO II: PROPUESTA.....	28
2.1. Fundamentos teóricos aplicados	28
2.2. Descripción de la propuesta.....	33
2.3. Validación de la propuesta	58
2.4. Matriz de articulación de la propuesta	60
CONCLUSIONES	61
RECOMENDACIONES.....	62
BIBLIOGRAFÍA.....	63
ANEXOS	65

Índice de tablas

Tabla 1 Interés de información acerca de la propuesta.	20
Tabla 2 Nivel de conocimiento del reencauche.	21
Tabla 3 Tipo de transporte que usaría más neumáticos reencauchados.	21
Tabla 4 Preferencias para adquisición del servicio.	22
Tabla 5 Nivel de satisfacción del servicio actual que brindan en la zona.	22
Tabla 6 Servicios adicionales que se podría ofrecer.	23
Tabla 7 Medios de información.	23
Tabla 8 Frecuencia de uso del servicio al contar con una empresa de venta directa.	24
Tabla 9 Importancia del beneficio a la comunidad.	24
Tabla 10 Niveles de confianza.	25
Tabla 11 Opciones económica y sustentable.	25
Tabla 12 Frecuencia de adquisición.	26
Tabla 13 Nivel de dificultad.	26
Tabla 14 Importancia con el aporte al medio ambiente.	27
Tabla 15 Detalle del entorno externo para el plan.	35
Tabla 16 Matriz de Perfiles de Cargo.	40
Tabla 17 Plan de Inversión total requerida.	51
Tabla 18 Detalle del financiamiento.	52
Tabla 19 Detalle del crédito bancario.	52
Tabla 20 Detalle de Amortización.	53
Tabla 21 Gastos sueldos de Talento Humano.	53
Tabla 22 Gastos de suministros y servicios.	54
Tabla 23 Costos directos e indirectos.	54
Tabla 24 Cálculo de depreciaciones y mantenimientos.	54
Tabla 25 Precio de venta por unidad, diario y mensual.	55
Tabla 26 Ventas totales estimadas.	55
Tabla 27 Cálculo de VAN y TIR.	55
Tabla 28 Cálculo de Punto de Equilibrio en unidades y en ventas totales.	56
Tabla 29 Flujo neto de caja proyectado REENCAUCHADORA ORENSE.	57
Tabla 30 Estado de resultado proyectado REENCAUCHADORA ORENSE.	57
Tabla 31 Perfil descriptivo de expertos validadores.	58
Tabla 32 Criterios evaluativos.	59
Tabla 33 Tabla de puntuación de especialistas.	59
Tabla 34 Matriz de articulación.	60

Índice de figuras

Figura 1	6
Número de empresas de reencauchado con registro vigente a diciembre 2023.....	6
Figura 2	9
Número de camiones en unidades vendidas desde el 2011 al 2022.....	9
Figura 3	10
Número de buses en unidades vendidas desde el 2011 al 2022.....	10
Figura 4	10
Número de neumáticos en miles de unidades importaciones según su origen al 2022.....	10
Figura 5	11
Número de neumáticos en miles de unidades vendidas desde el 2004 al 2022.....	11
Figura 6	11
Número de neumáticos en miles de unidades por segmento desde el 2011 al 2022.....	11
Figura 7	18
Número de vehículos matriculados según su clase por provincias en el 2022.....	18
Figura 8	33
Flujograma del proceso del Plan de Negocio.....	34
Figura 9	36
Análisis de competencia de las cinco fuerzas de Porter.....	36
Figura 10	37
Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del proyecto.....	37
Figura 11	37
Imagen corporativa con nombre institucional y lema.....	37
Figura 12	39
Estructura organizacional de la propuesta.....	39
Figura 13	43
Diagrama de flujo de proceso.....	43
Figura 14	43
Transformador Trifásico de 60 KVA.....	43
Figura 15	44
Raspadora VR01 SMART UNO.....	44
Figura 16	44
Autoclave para la vulcanización de neumáticos.....	44
Figura 17	45
Embandadora VR50-130 CARGO.....	45
Figura 18	45
Máquina de inspección electrónica NDT.....	45
Figura 19	46
Máquina de reparación de neumáticos previo a reencauche.....	46
Figura 20	46
Equipo de Balanceo de neumáticos.....	46
Figura 21	47
Materiales varios para reencauche.....	47
Figura 22	47
Mapa ampliado del cantón Machala.....	47
Figura 23	48
Mapa cerrado de Las Orquídeas 125.....	48
Figura 24	48
Galpón industrial de 800 m2 de alquiler para el proyecto.....	48

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

Dentro de la industria del recauche de neumáticos, se hace válido comentar que se descubrió la viabilidad de reutilizar la carcasa interna en buen estado de los neumáticos desgastados y simplemente se podía reemplazar la banda de rodamiento. Este descubrimiento dio origen al proceso de reencauche, que se popularizó a partir de la década de 1920.

En sus inicios, el reencauche de neumáticos se realizaba de forma manual, utilizando tiras de caucho vulcanizado que se adherían a la carcasa del neumático mediante calor y presión. Con el avance de la tecnología, se desarrollaron máquinas especializadas que automatizaron y mejoraron el proceso de reencauche, con el fin de prolongar la vida útil de las llantas, reducir costos y ayudando a proteger el medio ambiente.

La prensa Primicias indica lo siguiente:

De hecho, cada neumático reencauchado ayuda a proteger el medioambiente, pues la reutilización de la carcasa ahorra energía y materias primas. Asimismo, el uso múltiple de la carcasa también reduce el número de neumáticos viejos en circulación. Cabe mencionar que el reencauche contribuye a la vida productiva de un neumático. Al utilizar la carcasa de calidad original o usada, un reencauchado puede eliminar millones de llantas de desecho que se envían a los vertederos cada año. Además, se necesita menos energía para producir en comparación con la producción de un neumático nuevo. (Primicias, 2022).

La primera empresa que se conoce en la historia en realizar el reencauche de neumáticos fue la empresa "Marangoni", fundada en Italia en 1945 por Mario Marangoni. Fue un empresario visionario que vio la oportunidad de reutilizar las carcasas de los neumáticos desgastados al reemplazar solo la banda de rodadura. Inicialmente, la empresa se centró en el reencauche de neumáticos para vehículos comerciales, ofreciendo una alternativa económica y sostenible a la compra de neumáticos nuevos.

Se convirtió en una práctica muy popular en Italia y en otros países europeos, ya que permitía a las empresas de transporte reducir costos y mejorar la eficiencia de sus flotas. Con el tiempo, Marangoni se expandió a nivel internacional y se convirtió en una de las empresas líderes en la industria del reencauche de neumáticos.

El reencauche de neumáticos en Ecuador tiene una historia que se remonta a varias décadas atrás. Se originó como una solución económica y sostenible para extender la vida útil de los neumáticos, especialmente en vehículos de carga y transporte pesado.

A medida que el parque automotor y la industria del transporte crecieron en Ecuador, la demanda de servicios de reencauche de neumáticos también aumentó. Esto llevó al establecimiento de numerosas empresas especializadas en el reencauche de neumáticos en las principales ciudades del país como son Quito, Guayaquil y Cuenca, siendo algunas de ellas: Isollanta Cia. Ltda., Reencauchadora del Pacífico, Renovallanta S.A., Ecuaneumaticos, etc.

Estas empresas han implementado tecnologías y metodologías avanzadas para garantizar la calidad y seguridad de los neumáticos reencauchados. Además, han seguido los estándares internacionales y han invertido en capacitación y formación para su personal.

La Cámara de Comercio de Quito indica que el reencauche de neumáticos es una opción segura, sustentable y económica que crece en el Ecuador. Además, la industria del reencauche se enfrenta a desafíos significativos, como el desconocimiento del reciclaje y su proceso de recuperación del neumático.

A pesar de esto, en la actualidad se han implementado políticas de estado donde ha destacado las utilidades del reencauche, debido a la ejecución de los estándares de calidad.

Dentro de esta situación y con la finalidad de fomentar la eficaz reutilización de las llantas desgastados por su uso. La CCQ (2023), destaca por medio de Carlos Leal en su calidad de Director Técnico de Automundial, las ventajas generadas por esta tarea, ya sea en términos económicos como sociales y ambientales “no se limita a dar una segunda vida a los neumáticos usados para disminuir su impacto ambiental, también contribuye positivamente a la conservación de recursos naturales no renovables como la energía, petróleo y agua.” (pág. 1).

En la provincia de El Oro, en la actualidad no existe empresas calificadas con instalaciones tecnológicas que permitan mejorar la eficiencia y calidad del proceso de reencauchado que garantice la seguridad y satisfacción de los clientes, con personal capacitado y con experiencia en las técnicas de reencauchado, lo que implica brindar oportunidades de formación y actualización a los empleados, fomentando la adquisición de conocimientos y habilidades relacionadas con esta industria.

De acuerdo al Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, se puede apreciar en la Figura 1, que en el Ecuador existen 12 empresas reencauchadoras que cumplen con los procesos de reencauche establecidos en la NTE INEN 2582 y/o ISO.

Figura 1

Número de empresas de reencauchado con registro vigente a diciembre 2023.

EMPRESAS REENCAUCHADORAS REGISTRADAS Y CERTIFICADAS EN EL MINISTERIO DE PRODUCCION, COMERCIO EXTERIOR INVERSIONES Y PESCA MPCEIP.						
Nro.	EMPRESA	LUGAR	DIRECCION	TELEFONO	VIGENCIA REGISTRO (D.M.A)	No. REGISTRO
1	ANTONI PINO YCAZA CIA. LTDA.	Guayaquil	Av. Juan Tanca Marengo 107.	042-284500 ext. 121-117	13-10-024	MPCEIP-SCIT-007-2012
2	CONAUTO C.A.	Guayaquil	Pascuales s/n	04-2599900	03/04/2024	MPCEIP-SCIT-004-2012
3	CAUCHOSIERRA S.A.	Ambato	Parque Industrial calle 5ta y calle F	03-2452928	13/04/2024	MPCEIP-SCIT-008-2013
4	DURALLANTA S.A.	Quito	Panamericana Sur Km. 11. /n	02-2691018	17/04/2024	MPCEIP-SCIT-005-2012
		Cuenca	Paque Industrial Octavio Chacon 4-84	02-2691018	19/05/2024	MPCEIP-SCIT-013-CUE-2013
5	REENCAUCHADORA DEL AUSTRO REENCAUSTRO	Cuenca	Isabel Mato Moscoso s/n y Calle Carnal	07-2862182	26/01/2024	MPCEIP-SCIT-027-2017
6	RENOVALLANTA S.A.	Quito	Panamericana sur Km 15 Y parque industrial	02-2690816	06/10/2024	MPCEIP-SCIT-003-2012
		Cuenca	Octavio Chacón Moscoso 4-49 y Cornejo Veintemilla	07-2860227	06/10/2024	MPCEIP-SCIT-17-CUE-2014
7	AUTOMUNDIAL DELECUADOR S.A.	Quito	Panamericana Norte Km 7.5. calle José Andrade OE1318 y Juan de Celis	02-2470677	21/07/2024	MPCEIP-SCIT-006-2012
8	LLANRESA DEL ECUADOR CIA. LTDA.	Cuenca	Benigno Palacios s/N y Ay. De las Americas	07411-0605	26/06/2024	MPCEIP-SCIT-022-2015
9	ISOLLANTA CIA. LTDA.	Cuenca	Calle Miguel Narvaéz S/N. y Octavio Chacón	07-2861042	17/07/2024	MPCEIP-SCIT-002-2012
10	ECUA REENCAUCHE RETREADING ECUADOR ECUA RETREAD CIA. LTDA.	Santo Domingo de los Tsáchilas	Vía a Queduevo S/N., Y margen derecho 7 Ref. entrada a Puerto Limon.	02-3741792	17/10/2024	MPCEIP-SCIT-031-2019
11	ECUANEUMATICOS	Guayaquil	Pascuales Rio Daule Solar 7 Guayas Guayaquil.	02-2162600	01/11/2024	MPCEIP-SCIT-027-2017

Nota: Tomado de empresas reencauchadoras registradas y certificadas, por Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023, (<https://www.produccion.gob.ec/registro-de-empresas-reencauchadoras/>).

Existen sucursales como intermediarias de empresas que se encuentran en Cuenca, Guayaquil y Quito, lo que implica gastos adicionales que incrementen al precio final de los consumidores como también el factor tiempo y se han transformado en molestias de confiabilidad para el cliente que busca este tipo de servicios de manera rápida y con garantía de calidad.

La necesidad surge de la toma de conciencia al desechar carcazas en buen estado y dejar a un lado la importancia de reutilizarlas, lo cual proporciona ahorros en los costos operativos del transporte pesado de pasajeros y comercial; así mismo, ayuda a reducir el impacto ambiental causado por la disposición de desechos sólidos sin un plan ambiental adecuado.

Se debe analizar y planificar los recursos necesarios para determinar la viabilidad de la creación y operación de la empresa reencauchadora de neumáticos, partiendo con la identificación de proveedores de materiales y equipos, la contratación de personal idóneo para adquirir nuevos conocimientos y ponerlos en marcha, la definición de procesos y procedimientos de trabajo, la implementación de sistemas de control y gestión empresarial, aprovechando las oportunidades del mercado y potenciales clientes en la Provincia de El Oro.

Problema de investigación

En la Provincia de El Oro al no existir una empresa reencauchadora de neumáticos, los propietarios de vehículos en la zona enfrentan dificultades para encontrar servicios de reencauche de neumáticos cercanos, lo que resulta en costos más altos al tener que comprar a revendedores o a su vez reemplazar los neumáticos en su totalidad.

Esta situación genera una necesidad insatisfecha en el mercado y una oportunidad para establecer una empresa de reencauche de neumáticos en la provincia.

¿Cómo crear una empresa reencauchadora de neumáticos para establecerse como un negocio rentable y sostenible que ofrezca servicios de alta calidad y contribuya al desarrollo económico y ambiental en la Provincia de El Oro?

Objetivo general

Diseñar un Plan de negocio para la creación de una empresa reencauchadora de neumáticos, que ofrezca servicios de alta calidad, contribuya al desarrollo económico y ambiental en la Provincia de El Oro.

Objetivos específicos

- Contextualizar los fundamentos teóricos sobre el Plan de negocios para definir la propuesta en la industria del reencauche de neumáticos.
- Diagnosticar la oferta y demanda actual del mercado de reencauche de neumáticos en la Provincia de El Oro, mediante herramientas de investigación.
- Elaborar un plan de negocio para la creación de la empresa reencauchadora de neumáticos, considerando la estructura organizativa, los recursos necesarios y los costos operativos.
- Valorar la propuesta del plan realizado a través de criterio de especialistas.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:

La creación de esta empresa contribuiría a la sostenibilidad ambiental de forma positiva al reducir la cantidad de neumáticos desechados promoviendo la reutilización de los mismos, creando un sistema integral de recolección, tratamiento, proceso de reencauche y conocer sus grandes beneficios.

Esto se lograría a través de capacitaciones, asesorías a la comunidad, de tal manera que estas acciones aportarían a crear conciencia en la sociedad.

De igual forma favorecería al desarrollo económico, al promover el uso de servicios de reencauche, se impulsaría el crecimiento de la industria automotriz y se fomentaría la competitividad de las empresas que colaboran con la comercialización del reencauche en la Provincia de El Oro.

Además, los beneficiarios directos serían la comunidad local permitiendo generar fuentes de empleo contratando personal para que realice el proceso de producción, comercialización y distribución de los neumáticos reencauchados, se les otorgaría programas de capacitación y asesoría técnica con el fin de mejorar sus habilidades, conocimientos y desarrollo profesional, esto incluiría la formación en técnicas de reencauche, mantenimiento adecuado de neumáticos y prácticas seguras en el manejo de equipos y materiales.

De igual forma, los dueños de los vehículos del transporte pesado de pasajeros y comercial serían beneficiados al contar con un servicio más económico y de mejor calidad, obteniendo un ahorro muy importante y generando un impacto positivo en su economía, porque reducirían sus costos de mantenimiento al optar por el reencauche ya que permite prolongar la vida útil de los neumáticos siendo una alternativa rentable y más económica en comparación con la compra de neumáticos nuevos.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Contextualización general del estado del arte

Introducción

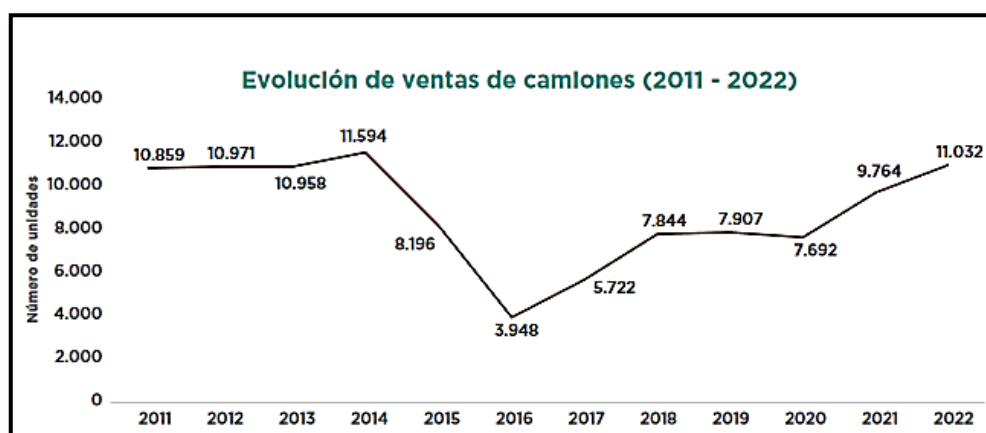
Con el paso del tiempo, debido al incremento de la población, las áreas ocupadas por los seres humanos han aumentado, esto ha generado mayores necesidades de movilidad y transporte, lo que a su vez ha incrementado la demanda de vehículos y por ende los neumáticos; por ello, el sector automotriz desempeña un papel crucial en la economía de los países, ya que las empresas que forman parte de esta industria generan empleo de manera directa e indirecta, lo que a su vez impulsa la actividad económica. De acuerdo a la Empresa de investigación de mercados Informes Expertos (EMR, 2023) “El mercado de neumáticos alcanzó un valor de alrededor de USD 333,86 mil millones en 2023.” Y se prevé un crecimiento anual del 6.3% entre los años 2024 y 2032 a nivel mundial.

Según la página de Mordor Intelligence (MI, 2023), demuestra que “La popularidad de los neumáticos recauchutados está creciendo rápidamente. Esta práctica permite ahorrar costos en el sector de repuestos, al evitar la necesidad de adquirir neumáticos nuevos” (pág. 1). El reencauche ayuda a prolongar la vida útil de los neumáticos siendo así una opción muy rentable.

(AEADE, 2023) en su anuario 2022 proporciona datos estadísticos de la demanda de vehículos del transporte pesado de pasajeros y comercial en el Ecuador, para un mejor conocimiento se muestra la figura 2 y figura 3:

Figura 2

Número de camiones en unidades vendidas desde el 2011 al 2022.

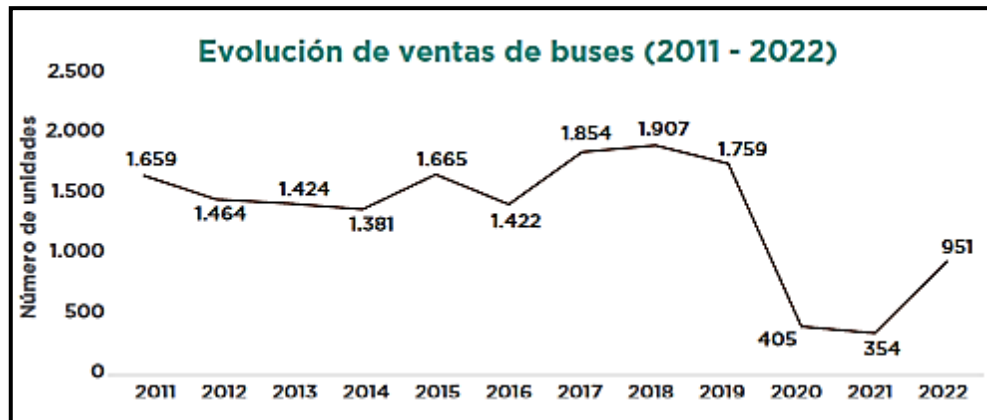


Nota: Tomado de AEADE, por Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023, (https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2023/03/ANUARIO-AEADE_2022_comp.pdf).

Los camiones fueron el sector menos afectado por la pandemia del COVID-19, experimentaron una desaceleración en sus ventas con un crecimiento del 13%. A pesar de esto, las 11,032 unidades vendidas al 2022.

Figura 3

Número de buses en unidades vendidas desde el 2011 al 2022.

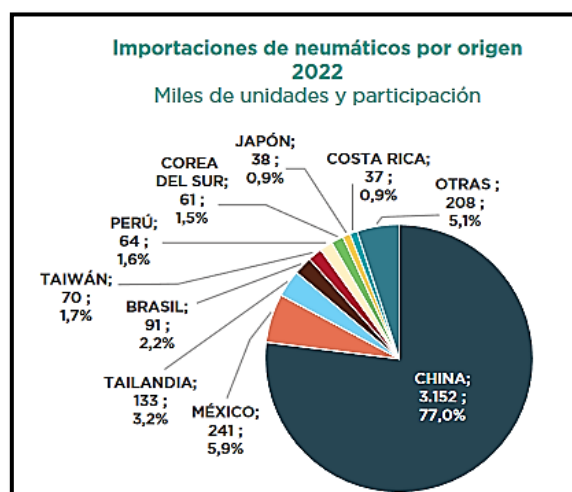


Nota: Tomado de AEADE, por Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023, (https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2023/03/ANUARIO-AEADE_2022_comp.pdf).

La demanda de vehículos de transporte de pasajeros a empezado a crecer para el 2022, luego de la caída de las ventas por la pandemia, la comercialización de buses ha experimentado un crecimiento del 168,6%, con la venta de 951 unidades.

Figura 4

Número de neumáticos en miles de unidades importaciones según su origen al 2022.

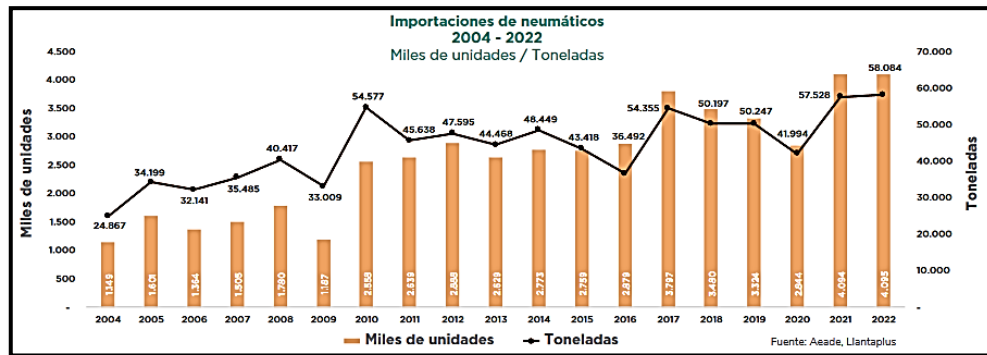


Nota: Tomado de AEADE, por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023, (https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2023/03/ANUARIO-AEADE_2022_comp.pdf).

Como se aprecia en la figura 4, desde China es la mayor importación de neumáticos que se hace en el Ecuador con un porcentaje de participación del 77% en comparación al resto de países.

Figura 5

Número de neumáticos en miles de unidades vendidas desde el 2004 al 2022.

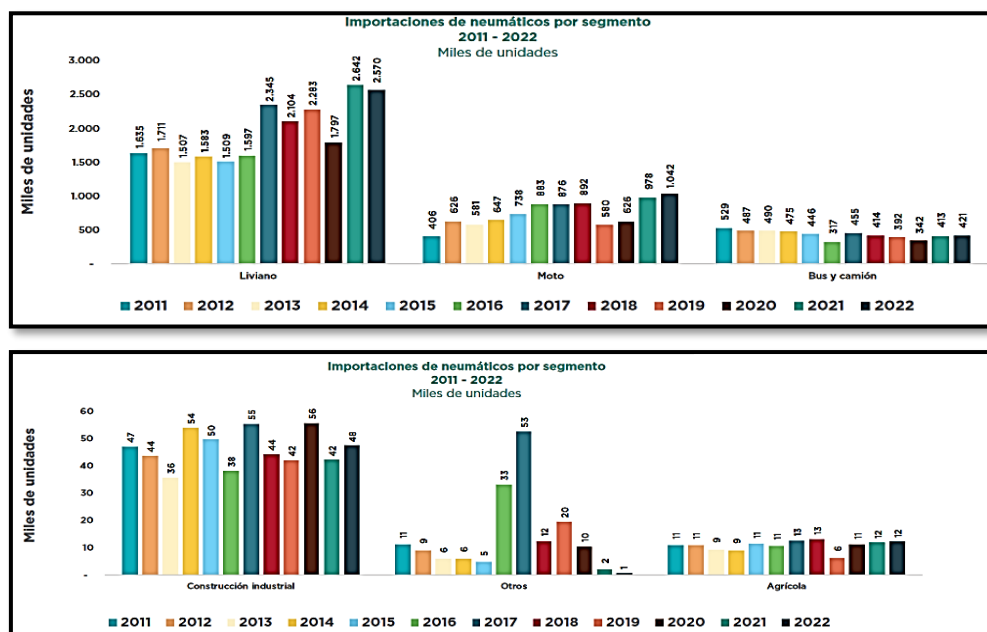


Nota: Tomado de AEADE, por Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023, (https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2023/03/ANUARIO-AEADE_2022_comp.pdf).

Así mismo, en la figura 5 se aprecia la importación de neumáticos que ascendió a 4.94 millones de unidades en el 2022 y se prevé que siga en aumento para el resto de años.

Figura 6

Número de neumáticos en miles de unidades por segmento desde el 2011 al 2022.



Nota: Tomado de AEADE, por Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2023, (https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2023/03/ANUARIO-AEADE_2022_comp.pdf).

En la figura 6 se observa la venta de neumáticos por segmentos y para el 2022 ha incrementado luego de superar la pandemia covid-19.

Plan de negocio:

Según (Bravo Pardo y otros, 2019) determinan que “El Plan de Negocios es un informe que detalla la empresa a establecer, incluyendo sus metas, las tácticas para lograrlas, el método de producción, la inversión necesaria y las ganancias proyectadas” (pág. 12).

Otra forma de expresarlo sería el detalle de todas las actividades comerciales, logísticas, productivas, organizativas, de recursos humanos y financieras con las que cumpliría el objetivo propuesto.

Tipos de Planes de negocios:

Los planes de negocio tienen múltiples propósitos, como presentar oportunidades de negocio, proporcionar información a posibles inversores y servir como una guía para el inicio y desarrollo de las actividades empresariales. Sin embargo, existen diversos tipos de planes de negocio que se adaptan a las necesidades específicas de cada emprendedor o tipo de empresa.

El fin de los siguientes tipos de planes es evidenciar la viabilidad técnica, ambiental, social y económica, en este caso se abordarán exclusivamente de una empresa nueva o ya existente.

Para nuevas empresas.

El desarrollo de este plan de negocios se convierte en una herramienta de diseño que parte de una idea inicial y se va estructurando para su implementación, debe incluir una descripción detallada del tema en cuestión, junto con propósitos a lograr, técnicas a implementar y los métodos de acción necesarios hasta plasmar los objetivos establecidos. En el porvenir, este plan se transformará en una herramienta para mejorar el negocio, facilitando ajustes o la aplicación de modificaciones que puedan surgir a lo largo del crecimiento de la empresa.

Para empresa en funcionamiento.

En muchos casos, las empresas en funcionamiento buscan expandir sus unidades de negocio para lograr un crecimiento rentable; sin embargo, un crecimiento desorganizado y sin control puede resultar el colapso del nuevo proyecto e incluso en la quiebra de toda la empresa, por ello es fundamental que cualquier crecimiento sea planificado de manera adecuada. Se debe evaluar la nueva unidad de negocio de forma independiente, asimismo distribuir los costos fijos de toda la empresa entre todas las unidades, incluyendo la nueva y por último identificar tanto las debilidades como las fortalezas de la entidad; sin embargo, no se puede pasar por alto el

potencial gerencial de la unión empresarial, algo que en el grupo de las nuevas empresas no puede hacer.

Los resultados de Weinberger (2009), indican que “En todos los escenarios, el plan de negocios debe desempeñar dos roles fundamentales: servir como instrumento para obtener financiamiento y para la gestión operativa” (pág. 42)

Estructura de Plan de negocio:

Según Viniegra (2007), considera lo siguiente como estructura básica de una empresa:

El Plan de Negocios se compone de varios planes específicos que abarcan: la visión general de la empresa, la estrategia del producto o servicio, las acciones de marketing y ventas, la gestión administrativa, las operaciones, las proyecciones financieras y los aspectos legales (pág. 22).

Estudio de Mercado:

Un estudio de mercado es una investigación cuyo propósito es evaluar la viabilidad comercial y económica de una idea, proyecto empresarial, producto o servicio, además proporciona información sobre la evolución de los clientes y competidores en todo momento. Su propósito principal es anticipar la respuesta de los posibles clientes y la competencia frente a un producto o servicio específico, ya sea para su lanzamiento inicial o para su reposicionamiento en el mercado.

De acuerdo con Bravo (2019), indica que “Indudablemente, la investigación de mercado es esencial para cualquier proyecto, ya que proporciona información sobre el entorno en el que la empresa llevará a cabo sus operaciones comerciales” (pág. 14).

Análisis de Oferta:

Su objetivo fundamental es identificar y evaluar los montos y términos en los cuales una economía logra y desea ofrecer un bien o servicio al mercado. Al realizar una investigación de campo, es importante considerar los factores como: costos del producto en el mercado, incentivos a la producción por parte del gobierno y el entorno financiero en el que se ejecutará el plan.

En (2019), Mendoza ha concluido que “Se denomina oferta a la cantidad específica y claramente definida de bienes y servicios que los productores están dispuestos a vender, con un precio determinado y un período de tiempo establecido” (pág. 24).

Se cuentan con diversas herramientas que pueden simplificar la evaluación de la oferta, como, por ejemplo, se describirán las 5 fuerzas de Porter y la matriz FODA.

5 fuerzas de Porter:

Las 5 fuerzas de Porter es un modelo de análisis creado por Michael Porter que permite evaluar el atractivo y la competencia de un mercado, con el propósito de identificar las oportunidades y desafíos que enfrenta una empresa en su entorno competitivo.

De acuerdo con Hernández (2022), indica que “El análisis de Porter proporciona una visión completa del sector o mercado en el que se encuentra o desea ingresar tu organización, un conocimiento crucial al momento de desarrollar estrategias.” (pág. 1). En efecto se reconoce el valor de las 5 fuerzas de Porter en el proceso de toma de decisiones y formulación de estrategias empresariales.

Michaux (2016), nos da a conocer su utilidad “Este análisis sencillo y efectivo permite identificar a los competidores de una empresa y comprender en qué medida pueden afectar su capacidad de generar ganancias” (pág. 1). La ventaja de esta herramienta permite que las compañías evalúen y cuantifiquen sus recursos en relación con las fuerzas de Porter, de las que se detalla a continuación:

1. Poder de los clientes
2. Amenaza de nuevos competidores
3. Poder de los proveedores
4. Amenaza de productos sustitutos
5. Rivalidad Competitiva

Con esto, estarán en una posición favorable para desarrollar y diseñar estrategias que potencien sus oportunidades y fortalezas, y afrontar las amenazas y debilidades de manera efectiva.

Análisis FODA:

Ponce (2019), concreta lo siguiente:

Es aconsejable que todos los departamentos de la empresa participen en la elaboración de un análisis FODA efectivo. Asimismo, es crucial que, al finalizar el análisis, este sea claro y fácil de comprender para que todos puedan tomar decisiones fundamentadas en los resultados. (pág. 2).

En efecto, el análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica que busca identificar las fortalezas y oportunidades para aprovecharlas al máximo, así como las debilidades y amenazas para minimizar su impacto o convertirlas en oportunidades, con el fin que la empresa pueda tomar decisiones más informadas y desarrollar planes de acción que se alineen con sus objetivos y mejorar las posibilidades de éxito.

Análisis de la Demanda:

Este análisis consiste en comprender las limitaciones y deseos de los clientes hacia un producto o servicio en un mercado específico, cuyo objetivo es obtener una visión clara y detallada de la demanda existente en un mercado objetivo.

Para Granillo (2017) “La finalidad principal del estudio de la demanda es evaluar las influencias que inciden en la escasez del mercado en relación y que forma este puede contribuir a satisfacer dicha demanda” (pág. 1).

Revisión de investigaciones previas sobre el objeto de estudio:

1. Título: “Plan de negocio para la implementación de la hostería San José, ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Cayambe, parroquia Juan Montalvo.” (Imbaquingo Vásquez, 2021)

Autor: Edgar Paul Imbaquingo Vásquez.

Tipo de documento: Tesis.

Objetivo general de la investigación: “Diseñar un plan de negocios para la creación de la hostería, SAN JOSE, que permite fomentar el desarrollo local así como la prestación de servicios de calidad” (Imbaquingo Vásquez, 2021).

Metodología aplicada: Enfoque cuantitativo.

Principales conclusiones y hallazgos: Es evidente que en la comunidad Juan Montalvo existe una falta de trabajo en equipo, compromiso y liderazgo por parte de los habitantes locales para ofertar un servicio de calidad ante la creciente demanda del turismo. Como consecuencia, el turismo es escaso y no genera ingresos significativos para la localidad.

Aporte a la presente investigación: El plan de negocios propuesto tiene la capacidad de abordar el problema al promover el crecimiento de la comunidad y la entrega de servicios de alto nivel. Además, este plan proporcionará el adecuado aprovechamiento de los recursos naturales y culturales con los que cuenta el sector, los cuales se emplearán en favor de los habitantes de la zona.

2. Título: “Plan de negocio para la creación de una empresa de helado de mandarina Tangerine Ice Cream, en el Distrito Metropolitano de Quito” (Carvajal Torres, 2021).

Autor: Ana Maribel Carvajal Torres.

Tipo de documento: Tesis.

Objetivo general de la investigación:

“Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa de helado de mandarina en el Distrito Metropolitano de Quito, con el fin de incursionar en el mercado local con un postre bajo en calorías y ofreciendo al consumidor una saludable alternativa” (Carvajal Torres, 2021).

Metodología aplicada: Enfoque cuantitativo.

Principales conclusiones y hallazgos: Se pudo observar un gran crecimiento de demanda en postres derivados en el consumo de helados; sin embargo, no existe la comercialización de helados de frutas con vitamina C bajo en calorías, se logró notar la evidente necesidad que poseen de mantener con un sistema adecuado fundamentado en el método Canvas. Este sistema propone contribuir, en el ámbito social, económico, desarrollo del sector comercial y aportando en la generación de empleo al sector.

Aporte a la presente investigación: Para que el Canvas funcione de manera efectiva, es necesario que la propuesta de valor sea innovadora y, al mismo tiempo, busque una diversificación constante de acuerdo con la fluctuación del mercado. Así, se puede asegurar la sostenibilidad en el corto, mediano y largo plazo de la empresa.

3. Título: “Diseño de un plan de negocios para una empresa constructora de la industria petrolera del Ecuador” (Guamán Carrillo, 2021)

Autor: Carlos Roberto Guamán Carrillo.

Tipo de documento: Tesis.

Objetivo general de la investigación: “Diseño de un Plan de Negocios para una compañía constructora en la industria petrolera del Ecuador” (Guamán Carrillo, 2021).

Metodología aplicada: Enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo).

Principales conclusiones y hallazgos: Se evidencia que en las últimas décadas ha habido un aumento en la importancia del servicio de construcción en la industria petrolera de Ecuador. Hoy en día, hay diversos enfoques y estrategias para establecer una empresa de servicios de construcción en esta industria en constante cambio. Por tal motivo, es importante diseñar un plan de negocios específicamente orientado a la industria petrolera para tener éxito en este campo.

Aporte a la presente investigación: Al diseñar un plan de negocios, es importante analizar todos los factores relevantes y estar dispuesto a realizar cambios necesarios para lograr una gestión exitosa. No se debe emplear como un recurso para ocultar deficiencias o resolver problemas, más bien como un enfoque que las empresas deben manejar con compromiso, pues resulta fundamental para la perspectiva a corto, mediano y largo plazo de la empresa. Es importante indicar que este plan puede ser modificado y actualizado según las necesidades operacionales.

1.2. Proceso investigativo metodológico

Enfoque de la Investigación:

Este proyecto se sitúa en el ámbito de investigación cuantitativo, con el fin de recopilar datos confiables a través de una encuesta que se realizará a los dueños de los vehículos del transporte pesado de pasajeros y comercial de la provincia, permitiendo así determinar el número de personas dispuestas a adquirir neumáticos reencauchados de alta calidad.

Para el autor Hernández (2014) determina lo siguiente “El enfoque cuantitativo implica la recolección de datos para verificar suposiciones mediante cálculos numéricas y estudios estadísticos, con el propósito de identificar patrones de conducta y validar teorías.” (pág. 37).

Es importante mencionar que su objetivo principal no es solo establecer pautas de comportamiento y probar teorías, sino también proporcionar una comprensión más profunda y precisa de los temas estudiados.

Tipo de Investigación:

En este plan el tipo de investigación que se va a considerar es descriptiva, para obtener información detallada de las características y aspectos importantes de la población en estudio en relación al reencauche de neumáticos.

De hecho, “Estudios descriptivos busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.” (Hernández Sampieri, 2014, pág. 92).

Además, se aplicará un enfoque de investigación no experimental, donde no es posible controlar ni manipular las variables establecidas a lo largo del estudio, para obtener datos en un entorno natural.

En este enfoque Agudelo y Aigner (2008) indican que “Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.” (pág. 39).

Población y Muestra:

En la presente Investigación, la población objeto de estudio serán los dueños de los vehículos del transporte pesado de pasajeros y comercial de la provincia de El Oro.

En base a las cifras tabuladas por el INEC (2022) como se puede observar en la figura 7, en El Oro se han matriculado 9.745 vehículos entre ellos (autobús, camión, tanquero, tráiler, volqueta).

Figura 7

Número de vehículos matriculados según su clase por provincias en el 2022.



Provincia	Clase					TOTAL
	Autobús	Camión	Tanquero	Trailer	Volqueta	
Total	24.853	128.492	2.801	16.046	13.496	187.688
Cotacachi	1.400	7.201	160	757	479	9.997
El Oro	1.053	6.807	108	771	1.006	9.745
Esmeraldas	448	2.224	44	133	305	3.154
Galápagos	74	157	12	6	17	266
Guayas	3.679	24.714	514	4.025	2.025	34.957

Nota: Tomado de INEC, por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2022, (<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/transporte/>).

Tipo de muestreo:

Se seleccionará una muestra representativa de esta población, utilizando la técnica de muestreo no probabilístico por conveniencia, en vista que los sujetos a investigar tienen la disponibilidad de colaborar con la información a requerir.

Martínez (2017), nos indica que el método no probabilístico “Se trata de una técnica de muestreo en la que no se emplean métodos de selección aleatoria, sino que se fundamenta en el criterio personal del investigador para elegir los elementos que formarán parte de la muestra.” (pág. 9).

De acuerdo a los datos del INEC donde indica que en la provincia de El Oro se estima que los vehículos del transporte pesado de pasajeros y comercial matriculados en el 2022 suman un total de 9.745 unidades, cuyos dueños serían los posibles clientes potenciales y que se considerará como la población de estudio.

Para poder calcular el tamaño de la muestra debemos aplicar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{(n-1) * (e)^2 + Z^2 * P * Q} =$$

Donde:

n= tamaño de la muestra

Z²= nivel de confianza 90%

N= tamaño de población

P= probabilidad que ocurra el evento 50%

Q= probabilidad que no ocurra el evento 50%

e²= error estimado 5%

Cálculo de muestra:

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{(n-1) * (e)^2 + Z^2 * P * Q} =$$

$$n = \frac{1,645^2 * 9.745 * 0,50 * 0,50}{(9.745-1) * (0,05)^2 + 1,645^2 * 0,50 * 0,50} =$$

$$n = \frac{2,706 * 9.745 * 0,5 * 0,5}{9.744 * 0.0025 + 2.706 * 0,5 * 0,5} =$$

$$n = \frac{6.592,553}{25,037} =$$

$$n = 263$$

De acuerdo al tamaño de la población de 9.745 propietarios de los vehículos matriculados en la provincia de El Oro, se pudo determinar que el resultado del tamaño de la muestra es de 263.

Métodos, técnicas e instrumentos:

Cabe recalcar que para esta investigación se utilizará el método inductivo-deductivo, observando los datos específicos y basándonos en las teorías generales, combinando estos dos

enfoques se podrá realizar una investigación íntegra y rigurosa para poder continuar con el plan de negocio.

La técnica de investigación de campo es la que se utilizará a través de la encuesta para recopilar información, la misma que permite medir las opiniones de los clientes e identificar la demanda actual del mercado objetivo. Escobar (2018) manifiesta “Este método es ampliamente utilizado en investigaciones y se busca que los resultados sean imparciales y reflejen la realidad de la manera más precisa posible.” (pág. 117).

El instrumento que ayudará a reunir la información en esta investigación será un cuestionario diseñado con preguntas demográficas y a escala de Likert, específicamente para la muestra resuelta, donde se obtendrán resultados específicos y eficientes que permitirán la viabilidad de la investigación. Para Bernal (2010), indica básicamente que cuestionario es “conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas.” (pág. 194).

1.3. Análisis de resultados

En esta sección se describen los resultados alcanzados, en cuanto a la utilización del método de recolección de datos que implicó la aplicación de un cuestionario a 263 dueños de vehículos pesados de pasajeros y comercial en la Provincia de El Oro, se han identificado indicadores generales que nos permiten evaluar y confirmar la importancia de desarrollar un Plan de Negocios para establecer una empresa reencauchadora de neumáticos.

1. ¿Estaría interesado/a en recibir información sobre una nueva reencauchadora de neumáticos en la Provincia del Oro?

Tabla 1

Interés de información acerca de la propuesta.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	231	88%
No	16	6%
Tal vez	16	6%
Total	263	100%

Análisis:

Existe un alto nivel de interés en recibir información sobre la posibilidad de una reencauchadora de neumáticos en la Provincia del Oro. El 88% de los encuestados expresaron su interés, lo que indica una fuerte demanda potencial. Aunque el porcentaje de aquellos que no están interesados es muy bajo.

2. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre el proceso de rencauchado de neumáticos?

Tabla 2

Nivel de conocimiento del reencauche.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy bajo	27	10%
Bajo	88	33%
Moderado	96	36%
Alto	29	11%
Muy alto	24	9%
Total	263	100%

Análisis:

La mayoría de los encuestados tienen un conocimiento moderado, lo que se entiende que las personas encuestadas tienen al menos un nivel básico de comprensión sobre el servicio y puede ser útil para ofrecer más información sobre el tema.

3. ¿Qué tipo de neumáticos cree que tendría más demanda en esta área?

Tabla 3

Tipo de transporte que usaría más neumáticos reencauchados.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Transporte pesado de pasajeros	48	18%
Transporte pesado comercial	40	15%
Ambos por igual	175	67%
Total	263	100%

Análisis:

El 67% considera que ambos segmentos de transporte tendrían una demanda similar; sin embargo, una parte mínima considera que los neumáticos para transporte pesado comercial y de pasajeros estaría dividida, hay una percepción generalizada de equilibrio en la demanda para ambos tipos de transporte, lo que sería bueno planificar estrategias de comercialización y oferta de servicios.

4. ¿Cuáles son los factores más importantes para usted, al elegir un proveedor de servicios de reencauche? (Puede seleccionar más de una opción)

Tabla 4*Preferencias para adquisición del servicio.*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Precio	180	69%
Calidad del servicio	183	70%
Seguridad	120	46%
Conveniencia (ubicación, horarios)	48	18%
Reputación de la empresa	40	15%
Otros	16	6%
Total	587	223%

Análisis:

De los resultados obtenidos, se considera que los factores más importantes para los encuestados al elegir un proveedor de servicios de reencauche son la calidad del servicio y el precio; no obstante, la seguridad también es un factor relevante, por lo que se debería enfocar en ofrecer un servicio de alta calidad a precios competitivos y de garantizar la seguridad del neumático.

5. ¿Qué le parece el servicio que brindan otras empresas sobre el reencauche de neumáticos en la provincia de El Oro?

Tabla 5*Nivel de satisfacción del servicio actual que brindan en la zona.*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	22	8%
Bueno	30	12%
Regular	108	41%
Malo	79	30%
Pésimo	24	9%
Total	263	100%

Análisis:

En su mayoría los encuestados calificaron el servicio de otras empresas de forma muy negativa, lo que resultaría beneficioso para el proyecto y poder enfocarse en mejorar la calidad de los servicios, atención al cliente, implementando medidas para garantizar la seguridad y la confianza de los clientes.

6. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofreciera la reencauchadora de neumáticos?

Tabla 6

Servicios adicionales que se podría ofrecer.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Instalación y alineación de neumáticos	128	49%
Balanceo de neumáticos	112	42%
Almacenamiento de neumáticos	48	18%
Asesoramiento técnico	104	39%
Otros	16	6%
Total	407	155%

Análisis:

Los servicios adicionales que se quisieran que se implemente es el balanceo, instalación y alineación de los neumáticos reencauchados, seguido por el asesoramiento técnico. Los potenciales clientes valoran la comodidad de contar con servicios integrales en un mismo lugar al momento de realizar el mantenimiento de sus neumáticos, lo que podría ser una estrategia eficaz para satisfacer las necesidades y expectativas.

7. ¿Qué medio prefiere para obtener información sobre productos y servicios del sector de reencauche? (Puedes seleccionar más de una opción)

Tabla 7

Medios de información.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	215	82%
Televisión	118	45%
Radio	16	6%
Periódicos	24	9%
Recomendaciones de amigos/familiares	92	35%
Otro	8	3%
Total	473	180%

Análisis:

Las redes sociales ha sido el medio de comunicación de más preferencia para recibir información, en menor medida están las recomendaciones de amigos/familiares y la televisión. El poder de las redes sociales en la actualidad es de mucha importancia y ayuda como canal de comunicación y promoción; por ello, se debe aprovechar para llegar a un mayor número de clientes potenciales y promocionar los servicios.

8. En relación con la posibilidad de utilizar el servicio de reencauche de neumáticos en la provincia de El Oro, ¿Qué tan frecuente sería considerar esta opción?

Tabla 8

Frecuencia de uso del servicio al contar con una empresa de venta directa.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy Frecuente	120	46%
Frecuente	104	39%
Neutro	32	12%
Poco Frecuente	8	3%
Nada Frecuente	0	0%
Total	263	100%

Análisis:

La aceptación de utilizar este servicio es evidente en los resultados logrados, podría deberse a la percepción de los beneficios económicos y rendimiento del reencauche de neumáticos. Se debe aprovechar para promocionar los servicios, recalcando las ventajas y la calidad para atraer y fidelizar a una clientela demandante.

9. ¿Qué tan importante considera el beneficio que sería para la comunidad en general contar con un servicio de reencauche de neumáticos en la provincia de El Oro?

Tabla 9

Importancia del beneficio a la comunidad.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	151	58%
Importante	90	34%
Neutro	16	6%
Poco importante	5	2%
No es importante	0	0%
Total	263	100%

Análisis:

Se refleja una percepción positiva sobre los beneficios que aportaría a la comunidad, uno de los beneficios potenciales puede ser la reducción de residuos de neumáticos, ahorro de recursos naturales y la generación de empleo, lo que acontece que la puesta en marcha del proyecto sería bien recibida y apoyada por la comunidad en general.

10. ¿Qué nivel de confianza tiene en la calidad de reencauche de neumáticos?

Tabla 10

Niveles de confianza.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Mucha confianza	104	39%
Confianza	80	30%
Neutral	72	27%
Poca confianza	8	3%
Ninguna confianza	0	0%
Total	263	100%

Análisis:

El nivel viene de neutral a mucha confianza en la calidad de los servicios, lo que se considera un aspecto positivo y fundamental para la industria, se debe dar a conocer más a fondo las normas de los procesos de reencauche y los estándares de seguridad para mantener fortalecido la decisión de adquirir el servicio.

11. ¿Está de acuerdo que el servicio de reencauche de neumáticos es una opción económica y sustentable?

Tabla 11

Opciones económica y sustentable.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	159	61%
De acuerdo	88	33%
Neutral	8	3%
En desacuerdo	8	3%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	263	100%

Análisis:

Un alto porcentaje positivo reconocen estar de acuerdo en el beneficio económicos y sustentable que brinda el servicio, ya sea por el ahorro de costos en comparación con la compra de neumáticos nuevos y la reducción de residuos.

Se debe promover la comunicación y promoción del servicio para atraer a clientes preocupados por el impacto ambiental y que se interesen en buscar esta opción.

12. ¿Con qué frecuencia utiliza neumáticos reencauchados en su vehículo?

Tabla 12

Frecuencia de adquisición.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy Frecuente	79	30%
Frecuente	120	46%
Neutro	40	15%
Poco Frecuente	16	6%
Nada Frecuente	8	3%
Total	263	100%

Análisis:

Una parte significativa de los encuestados indicaron que utilizan neumáticos reencauchados en sus vehículos de manera regular, ya sea por consideraciones ahorrativas y de rendimiento. Los que utilizan con menor frecuencia o que no lo hacen, podría deberse a factores como falta de un buen servicio, preferencias personales, falta de información o percepciones negativas sobre el reencauche.

13. ¿Qué tan complicado le resulta obtener el servicio de reencauche de neumáticos para su vehículo?

Tabla 13

Nivel de dificultad.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy fácil	35	13%
Fácil	59	22%
Regular	112	42%
Difícil	42	16%
Muy difícil	16	6%
Total	263	100%

Análisis:

Se consiguió resultados muy variados, obtener el servicio puede ser una experiencia que varía en cuanto a su nivel de dificultad regular, puede darse por la falta de disponibilidad de empresas que ofrezcan el servicio, la calidad o la información disponible sobre el proceso de reencauche de neumáticos.

En algunos encuestados es relativamente fácil obtener este servicio, pero otros pueden resultar más complicado.

14. ¿Qué tan importante considera que el servicio de reencauche de neumáticos contribuye a la reducción de desechos y al cuidado del medio ambiente?

Tabla 14

Importancia con el aporte al medio ambiente.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	135	52%
Importante	112	42%
Neutro	16	6%
Poco importante	0	0%
No es importante	0	0%
Total	263	100%

Análisis:

La mayor parte considera importante o muy importante en términos de contribuir a la reducción de desechos y al cuidado del medio ambiente.

Esto puede influir en la decisión de los consumidores de optar por esta alternativa en lugar de comprar neumáticos nuevos, ya que se percibe como una acción más amigable con el entorno.

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta que se la utilizará para evaluar el entorno externo considerando los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales.

Ayudará a identificar oportunidades, amenazas, anticipar cambios regulatorios y comprender tendencias del mercado, los mismos que facilitará para la toma de decisiones estratégicas, minimizando riesgos y contribuyendo a la competitividad y sostenibilidad del negocio.

Factor Político

Las organizaciones empresariales a nivel mundial, así como al nivel provincial, regional y nacional, están sujetas al entorno político y, por lo tanto, las decisiones que los gobiernos y altos funcionarios tomen, representan tanto riesgos como oportunidades que deben ser estudiados cuidadosamente.

Hay que considerar el contexto político a corto plazo, ya que de existir cambios en las políticas de gobernabilidad se modificaría las estrategias del proyecto.

La política internacional y los acuerdos comerciales entre países también pueden afectar a la empresa al mantener un contrato de abastecimiento de materia prima con empresas de países vecinos, la política fiscal podría aumentar los impuestos en beneficio del país, lo que impactaría en la rentabilidad y llevar a considerar la diversificación hacia sectores menos gravados fiscalmente.

Factores Económico

El siguiente análisis se enfocará en examinar las cuestiones económicas presentes y futuras que pueden impactar en la ejecución de la estrategia y en el logro de objetivos.

La provincia de El Oro, a pesar de ser pequeña en tamaño, se destaca por su economía estable en comparación con otras provincias del país.

Aunque gran parte de su economía proviene del sector agrícola, también se sustenta en el cultivo de camarón, la extracción de oro, la pesca de productos marinos y el turismo.

Estas diversas fuentes de ingresos contribuyen a mantener una economía sólida en la población, convirtiéndola en una de las provincias más prósperas económicamente entre aquellas que no producen petróleo.

Factor Social

El análisis del entorno socio-cultural es primordial debido a su influencia en los cambios de comportamiento, modas y tendencias de las personas, lo cual impacta directamente en los clientes. La identificación y comprensión a tiempo de las tendencias emergentes permiten detectar señales de cambio y adaptar las estrategias empresariales de carácter positivo.

Factor Tecnológico

Es un aspecto complejo debido a la aceleración del cambio tecnológico en las últimas décadas, que ha alcanzado niveles de crecimiento exponencial.

No todas las tecnologías son adecuadas para aplicarlas en las empresas, por lo que el valor radica en comprender las posibilidades y analizar los beneficios y riesgos de cada tecnología antes de su implementación.

Es esencial para las organizaciones estar al tanto de las tendencias tecnológicas, evaluar su relevancia y potencial impacto, y tomar decisiones informadas sobre su adopción en el contexto estratégico.

Factor Ecológico

En la época actual, la conciencia ecológica de la sociedad es de suma importancia, y las empresas que no se alineen con los principios de una sociedad sostenible podrían enfrentar repercusiones por parte de sus clientes.

Factor Legal

Los cambios en la normativa pueden tener impactos tanto positivos como negativos en su funcionamiento. La comprensión detallada de estos factores legales permite a las empresas adaptarse al marco legal vigente, desarrollar estrategias efectivas y alcanzar sus objetivos de manera eficiente.

Es esencial evaluar el nivel de regulación en el sector de operación de la empresa, ya que un entorno altamente regulado puede presentar desafíos en la entrada al mercado, pero también oportunidades significativas para aquellos que ya están establecidos en él.

Además, la protección de la propiedad intelectual, como patentes y modelos de utilidad, es otro aspecto fundamental a considerar en el entorno legal.

Fuerzas de Porter

Modelo que sigue siendo relevante para evaluar las dinámicas de poder en un sector específico y su impacto en la rentabilidad de una empresa. Este modelo identifica cinco fuerzas que operan en el entorno cercano de una empresa y que influyen en su capacidad para generar beneficios. Estas fuerzas incluyen la rivalidad entre competidores existentes, la amenaza de nuevos competidores, la posibilidad de productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los clientes. Cada una de estas influye en la determinación de la posición competitiva y la rentabilidad de la industria.

Rivalidad entre competidores actuales.

Esta fuerza hace referencia al nivel de rivalidad en el mercado entre las empresas que ya están presentes en ese sector.

Amenaza de competidores potenciales.

Se refiere a la capacidad que tienen los nuevos competidores para ingresar al mercado y competir con las empresas establecidas.

Amenaza de los productos sustitutos.

Hace alusión a la opción de que los clientes sustituyan los productos o servicios por alternativas ofrecidas por otras empresas competidoras.

Poder de negociación de los proveedores.

Corresponde a la habilidad que poseen los proveedores para afectar tanto el precio como la calidad de los productos y servicios de las empresas.

Poder de negociación de los clientes.

Habilidad de los clientes para negociar condiciones y precios con sus proveedores.

Análisis FODA

Es una herramienta estratégica, que analiza tanto los aspectos internos (fortalezas y debilidades) como externos (oportunidades y amenazas) de una organización, permite conocer la situación actual de la empresa, establecer objetivos realistas, diseñar estrategias efectivas y gestionar riesgos.

Estudio administrativo

Dentro del análisis administrativo implica definir las estructuras organizativas estratégicas y operativas que formarán parte del proyecto empresarial. Se definen los principios, políticas,

metas, estrategias y enfoques de trabajo más adecuados. Además, se complementa con un análisis legal que determinará el respaldo normativo y constitutivo necesario para la creación del plan de negocios. En este estudio se deben considerar la organización estructural que implica identificar las áreas, departamentos, procesos, procedimientos y el personal involucrado en ellos.

Estudio técnico

El estudio implica la evaluación detallada de los recursos humanos, tecnológicos y técnicos necesarios para llevar a cabo el plan de negocio. Este análisis abarca aspectos como:

- Producción: Incluye la maquinaria y equipo requeridos para las operaciones y la gestión.
- Microlocalización: Se refiere a la disposición de los equipos y maquinaria dentro de la empresa.
- Macrolocalización: Es la ubicación general de la empresa.

Estudio de mercado

La etapa inicial luego de concebir la idea de negocio es la realización del estudio de mercado, el cual implica investigar y analizar información para comprender el mercado y el producto o servicio.

Las ventajas de realizar el estudio de mercado incluyen proporcionar información, reducir riesgos y respaldar decisiones.

Esta inversión no solo requiere recursos financieros, sino también tiempo y compromiso para obtener resultados útiles.

El análisis de mercado, es fundamental considerar el marketing mix, que abarca los siguientes aspectos:

Producto o Servicio: Se requiere analizar las necesidades y demandas del cliente y del mercado, así como identificar las características distintivas del producto o servicio.

Promoción: Incluye las condiciones necesarias para la presentación y la publicidad del producto o servicio.

Precio: Determina el valor económico al que se pondrá a la venta el producto, teniendo en cuenta el costo de adquisición, impuestos, descuentos y promociones.

Plaza: Se refiere al lugar donde se llevará a cabo la venta (segmento de mercado).

Estudio legal

Se debe considerar en los aspectos políticos legales, las restricciones que podrían influir o trabar la operación del proyecto.

Además, es preciso llevar en cuenta que cualquier iniciativa está condicionada en el marco legal vigente en el lugar donde se realice, ya sea por la constitución, leyes, reglamentos, decretos y disposiciones que establecen las normativas permisivas o restrictivas que pueden afectar directa o indirectamente el plan.

El análisis legal tiene como objetivo identificar posibles limitaciones legales para la ejecución de una inversión en un proyecto, y debe llevarse a cabo en las etapas iniciales de su formulación y preparación. Incluso un proyecto altamente rentable puede volverse inviable debido a una normativa legal.

Estudio financiero

El análisis financiero es el aspecto económico del estudio relacionado con la preparación, implementación y la proyección de inversión a 5 años.

Además, la proyección de los ingresos incluye un cálculo del costo de producción y los gastos operativos.

También se deben considerar diferentes opciones de financiamiento cuando sea necesario, para el proyecto.

Indicadores:

VAN

El Valor Actual Neto, es un indicador financiero clave utilizado para evaluar la viabilidad y rentabilidad de un proyecto de inversión.

Se calcula al restar la inversión inicial de los flujos de ingresos y gastos futuros del proyecto, actualizados al momento presente.

Un VAN positivo indica que el proyecto es rentable y viable. Se puede evaluar la viabilidad a largo plazo de sus proyectos y los resultados de sus inversiones desde el principio.

TIR

La Tasa Interna de Retorno, es uno de los métodos más recomendados para evaluar proyectos de inversión, utilizado para analizar la viabilidad y determinar la rentabilidad de una inversión.

Estrechamente relacionada con el VAN, la TIR se define como la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero para un proyecto específico.

Siempre el resultado se expresa en forma de porcentaje.

PRI

El Periodo de Recuperación de la Inversión, permite la evaluación de proyectos de inversión a corto plazo, debido a su sencillez en el cálculo y aplicación.

El PRI se considera un indicador que evalúa la liquidez y el riesgo relativo de un proyecto, ya que ayuda a prever eventos no consentidos en un periodo determinado y optimizar el proceso de toma de decisiones.

Punto de equilibrio

Sirve como una herramienta clave para determinar si las ventas han generado ingresos suficientes para cubrir los costos operativos.

Es el punto en el cual una empresa ni gana ni pierde dinero, ya que los ingresos generados son suficientes para cubrir todos los costos fijos y variables.

Determina el nivel mínimo de ventas necesario para no incurrir en pérdidas y empezar a generar beneficios.

2.2. Descripción de la propuesta

a. Estructura general

El diagrama visual presenta una síntesis de la estructura propuesta:

Figura 8

Flujograma del proceso del Plan de Negocio.



b. Explicación del aporte

Análisis del Entorno

El reencauche de neumáticos ha sido significativo para las empresas que han apostado en este negocio a nivel nacional; sin embargo, en la provincia de El Oro se considera un mercado potencial, dado que las compañías especializadas en reencauche han llevado sus servicios a través de empresas que venden vehículos, llantas nuevas y vulcanizadoras, por medio de agentes vendedores u oficinas.

Esto ha ocasionado que el precio del cliente final sea muy elevado por los costos generados de logística y de mas factores, como tambien retraso de la entrega del servicio ofrecido porque las 12 fabricas registradas y avaladas para brindar este servicio se encuentran ubicadas en otras provincias como lo es Pichincha, Guayas y Azuay.

El Oro al ser una provincia de frontera, los dueños de los vehiculos dejan sus llantas desgastadas en total abandono aumentando la contaminación ambiental y arriesgando su dinero al comprar nemáticos a personas dedicadas a este mal negocio (contrabando de llantas nuevas) al vecino país del Perú, desconociendo que sus neumático se le puede alargar la vida util a bajo precio con el servicio del rencauchado.

De ahí surge la idea de elaborar el plan de negocio para la creación de una empresa reencauchadora de neumáticos en la provincia de El Oro, que no es otra cosa que un documento oficial escrito que sigue una secuencia lógica e incluye instrucciones detalladas sobre los procedimientos a seguir por la organización y su personal.

Esta propuesta está respaldada por una investigación detallada, en la que se establecen los criterios necesarios para lograr el éxito, teniendo en cuenta estudios administrativos, técnico, legal y financiero.

Al aplicar los fundamentos teóricos en la elaboración del plan se obtendrá una visión más clara y fundamentada de la viabilidad y estrategias necesarias para el éxito de la empresa reencauchadora de neumáticos.

Análisis PESTEL.

Herramienta para conocer el factor político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal.

Tabla 15

Detalle del entorno externo para el plan.

ENTORNO EXTERNO	ASPECTOS	IMPACTO
POLÍTICO	Incentivos de gobierno con apoyo al sector a través de reglamentos técnicos para fomentar la calidad del reencauche, mediante Decreto No. 1327 reencauche uso obligatorio para el sector público, resolución 009-2014 para importación de neumáticos con cumplimiento de índices para reencauche.	POSITIVO
ECONÓMICO	Reencauchar una llanta de bus o camión en lugar de comprar una nueva puede resultar en un ahorro significativo entre el 50 y el 60%. Otro beneficio es el rendimiento en términos de kilometraje es comparable al de una llanta nueva, lo que resulta en un menor costo por kilómetro.	POSITIVO
SOCIAL	Incremento de la cultura de reciclaje de neumáticos para el reencauche por existir Normas INEN 2581 y 2582 sobre procesos de Reencauche y calidad.	POSITIVO
TECNOLÓGICO	En el mercado se dispone de maquinaria tecnológica sofisticada para todo el proceso el reencauche que garantizan la agilidad y	POSITIVO

el mejor acabado del neumático para empresas reencauchadoras.

ECOLÓGICO	Se fomentará buenas prácticas para el medio ambiente con capacitaciones de reciclaje al entorno, buen uso del neumático al público objetivo, disposición final de los residuos del proceso de reencauche.	POSITIVO
LEGAL	Cumplimiento legal con normas establecidas NTE INEN 2582 y/o ISO, acatar Decreto No. 1327. Se debe registrar en el Proyecto de Desarrollo Productivo de la Industria del Reencauche, cumpliendo con todos los requisitos establecidos. Requisitos de fácil acceso.	POSITIVO

Nota: Aspectos del análisis PESTEL y su impacto.

Fuerzas de Porter.

En el análisis de competencias permitirá evaluar la competitividad y el atractivo del mercado específico.

Figura 9

Análisis de competencia de las cinco fuerzas de Porter.



A través del análisis de las fuerzas de Porter podemos concluir que la empresa cuenta con una ventaja competitiva en lo relacionado a costos, entrada a proveedores y barreras de ingreso para nuevos competidores, la cual le otorga una posición muy positiva en el mercado de reencauchadoras en la provincia de El Oro. Sin embargo, se debe seguir atentos a posibles amenazas y mantener una estrategia de diferenciación para asegurar el éxito a largo plazo.

Análisis FODA.

El FODA facilitará la toma de decisiones estratégicas, como la diversificación de productos, la mejora de procesos internos o la expansión a nuevos mercados, para aprovechar fortalezas y oportunidades y mitigar debilidades y amenazas.

Figura 10

Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del proyecto.



Estudio administrativo.

Imagen corporativa.

Figura 11

Imagen corporativa con nombre institucional y lema.



Nombre: "Rencauche Orense"

Logotipo:

Inspirado en transmitir confianza y profesionalismo a los clientes, combina la imagen de una llanta renovada con la idea de calidad, renovación y excelencia en el servicio de reencauche, con un patrón de huella por la banda de rodadura, se incluye su nombre de color verdad que resalta el aporte al medio ambiente y su eslogan que resume el éxito de la empresa.

Misión:

Proporcionar soluciones de reencauche de neumáticos de alta calidad que contribuyan a la seguridad vial, la sostenibilidad ambiental y la eficiencia en el transporte.

Visión:

Al 2029 ser una empresa reencauchadora de renombre nacional, reconocida por nuestra integridad, profesionalismo y pasión por brindar soluciones superiores en reencauche de neumáticos.

Políticas:

- ✓ Contribución activa al desarrollo de la comunidad a través de acciones solidarias y programas de responsabilidad social empresarial.
- ✓ Adopción de prácticas sostenibles para minimizar el impacto ambiental de nuestras operaciones de reencauche.
- ✓ Compromiso con la excelencia en el reencauche de neumáticos, garantizando la seguridad y satisfacción del cliente.
- ✓ Promoción de una cultura empresarial basada en la honestidad, la transparencia y el respeto en todas nuestras relaciones comerciales.
- ✓ Compromiso con el desarrollo profesional y personal de nuestros empleados, creando un ambiente de trabajo inclusivo y motivador.

Valores:

- ✓ Compromiso. - Garantizar el servicio de alta calidad, de acuerdo con las normas y políticas establecidas, respetando siempre el entorno y medio ambiente.
- ✓ Puntualidad. - Cumplir de manera oportuna con nuestras responsabilidades y compromisos hacia clientes internos, externos y proveedores.
- ✓ Desarrollo de habilidades. - Promover el conocimiento en todo el personal, asegurando que las actividades realizadas contribuyan al logro de nuestros objetivos.

- ✓ Comunicación efectiva. - Mantener una comunicación clara y transparente con nuestro personal administrativo y operativo sobre las actividades tanto externas como internas de la organización.
- ✓ Integridad. - Actuar con honestidad en todas las actividades realizadas por cada individuo que forma parte de la empresa durante su jornada laboral.
- ✓ Responsabilidad social. - Contribuir al bienestar de la comunidad y apoyar iniciativas locales a través de programas sociales.

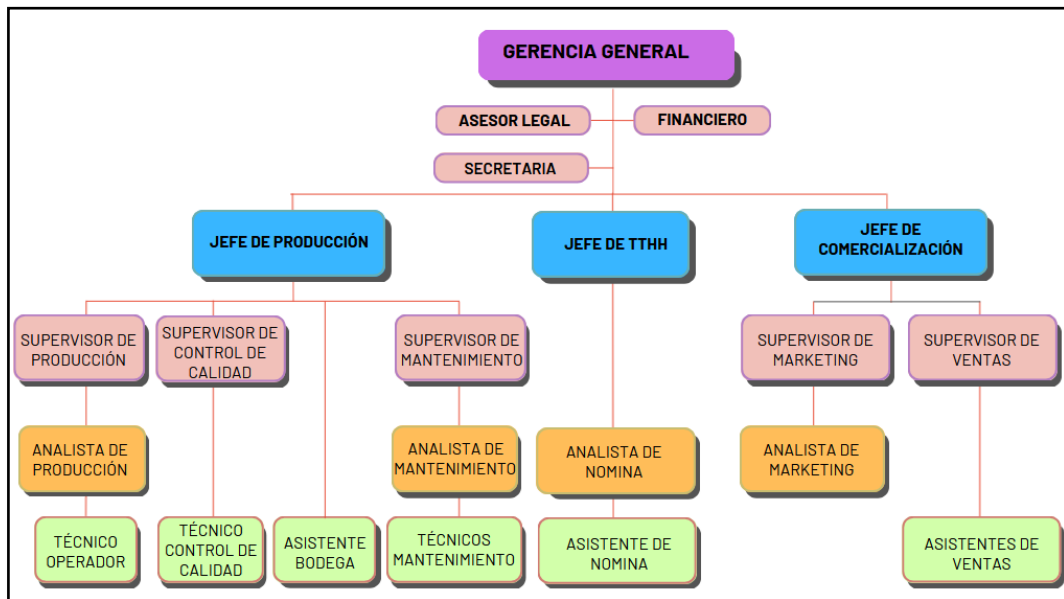
Estructura Organizacional.

La compañía comenzará operando con una estructura organizativa jerárquica funcional, compuesta por 7 empleados en el área administrativa y 19 en el área operativa.

El personal estará guiado por principios, valores y políticas que fomentarán un entorno laboral positivo y como resultado, una mayor eficiencia en el logro de los objetivos.

Figura 12

Estructura organizacional de la propuesta.



Perfiles de Cargo.

A continuación, se describirá los perfiles para los puestos que ayudarán a garantizar que los trabajadores seleccionados sean los más adecuados para desempeñar eficazmente las funciones requeridas para el proyecto.

Tabla 16

Matriz de Perfiles de Cargo.

CARGO	Instrucción Formal	Área de Conocimiento Formal	Experiencia en el Área	Capacitación	Competencias requeridas para el cargo
Gerencia General	Título universitario en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o afín	Gestión empresarial, Estrategia, Finanzas, Liderazgo	Experiencia en la industria automotriz, Dirección de equipos y toma de decisiones estratégicas	Programas de liderazgo, Gestión estratégica, Negociación	Liderazgo, Visión estratégica, Habilidades comunicacionales, Toma de decisiones
Asesor Legal	Licenciatura en Derecho con especialización en Derecho Empresarial	Derecho empresarial, Normativas laborales, Contratos	Experiencia en asesoramiento legal, Manejo de litigios, Cumplimiento normativo	Actualizaciones legales, Cursos de mediación y resolución de conflictos	Análisis jurídico, Ética profesional, Capacidad de negociación
Contador	Contador Público o Licenciado en Contaduría	Contabilidad financiera, Fiscal, Análisis de costos	Experiencia en gestión financiera, Reportes contables, Presupuestos	Normativas contables, Software de contabilidad, Análisis financiero	Precisión numérica, Ética profesional, Capacidad analítica
Secretaría	Técnico en Secretariado o Administración	Gestión administrativa, Comunicación	Experiencia en atención al cliente, Gestión de	Ofimática, Habilidades de comunicación, Gestión del tiempo	Proactividad, Organización, Atención al detalle

			empresarial, Organización de agenda	documentos, Manejo de agendas			
Jefe de Producción	Ingeniería Industrial, Mecánica o afín	Procesos de producción, Control de calidad, Logística	Experiencia en gestión de procesos productivos, Optimización de recursos, Control de inventario	Lean Manufacturing, Gestión de la cadena de suministro, Mejora continua	Planificación, Liderazgo, Resolución de problemas		
Jefe Comercialización	Licenciatura en Marketing, Administración o afín	Estrategias comerciales, Marketing, Ventas	Experiencia en desarrollo de negocios, Gestión de cuentas, Análisis de mercado	Marketing digital, Técnicas de negociación, Gestión de clientes	Orientación a resultados, Habilidades comerciales, Creatividad		
Supervisores: Producción, Calidad, Mantenimiento, Marketing y Ventas	Técnico en áreas relacionadas o título universitario en Ingeniería, Marketing.	Específica al cargo (producción, calidad, mantenimiento, marketing, ventas)	Experiencia en supervisión de equipos, Conocimientos técnicos especializados, Calidad en ventas	Formación técnica específica, Gestión de equipos, Normativas de calidad, Estrategias de ventas, Marketing digital	Capacidad de liderazgo, Resolución de problemas, Orientación al detalle, Técnicas de ventas, Servicio al cliente		
Analistas de Producción, Mantenimiento,	Técnico o Licenciatura en áreas relacionadas al cargo	Específica al cargo (producción,	Experiencia en análisis de datos, Reportes	Herramientas de análisis, Software especializado,	Habilidades analíticas, Capacidad de síntesis, Orientación a resultados		

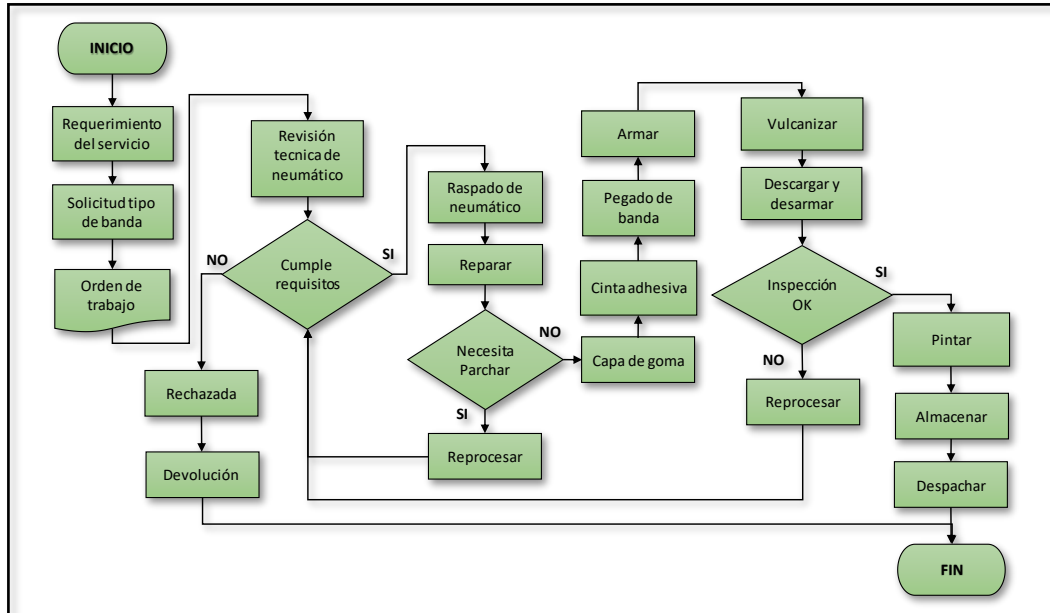
Nómina	y		mantenimiento, nómina,	especializados,	Tendencias	del		
Marketing			marketing)	Estrategias específicas	mercado			
Técnicos	y	Formación técnica en	Específica al cargo	Experiencia en labores	Formación técnica	Destrezas	técnicas,	
Asistentes		área específica	(mecánica industrial,	técnicas, Mantenimiento	continua, Actualización	Capacidad de trabajo en		
		(mecánica industrial,	producción, calidad,	de equipos, Operaciones	en tecnologías,	equipo, Adaptabilidad		
		producción, calidad,	almacenamiento)	especializadas	Seguridad industrial			
		almacenamiento)						

Nota: La tabla especifica la instrucción formal, área de conocimiento, experiencia, capacitaciones y competencias requeridas.

Estudio Técnico.

Figura 13

Diagrama de flujo de proceso



Maquinaria y Equipo

Para llevar a cabo el proceso de reencuche manera eficiente y con altos estándares de calidad, la maquinaria necesaria será la siguiente:

Transformador Trifásico: Se utilizará este equipo con una capacidad suficiente de 60 KVA que transformará la energía eléctrica de un sistema de distribución de energía a un nivel de voltaje adecuado y seguro para el funcionamiento de la maquinaria.

Figura 14

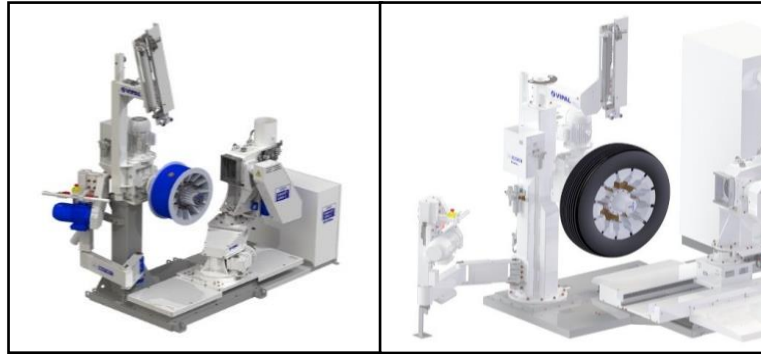
Transformador Trifásico de 60 KVA



Raspadora: Esta máquina realiza un raspado uniforme de la banda de rodamiento desgastada mediante un conjunto de cuchillas, con el objetivo de preparar los perfiles y espesores recomendados, como el radio, ancho, perímetro, simetría y la rugosidad de la superficie raspada.

Figura 15

Raspadora VR01 SMART UNO



Autoclave: Asegura el proceso de vulcanización de los productos en la estructura principal. Cuenta con un sistema de control avanzado que facilita el mantenimiento de la calidad de los neumáticos, asegurando así una vulcanización efectiva, la seguridad del operador, del equipo y del proceso en general.

Figura 16

Autoclave para la vulcanización de neumáticos.



Embandadora: Sirve para aplicar una nueva banda de rodamiento de caucho en un neumático desgastado; además, se encarga de colocar y ajustar la nueva banda de rodamiento de manera precisa y uniforme sobre la carcasa del neumático, asegurando que quede correctamente adherida y alineada para garantizar un rendimiento óptimo del neumático reencauchado.

Figura 17

Embandadora VR50-130 CARGO



Máquina de inspección: Evalúa la condición de los neumáticos y determinar su idoneidad para el reencauche mediante descarga de arco eléctrico.

Figura 18

Máquina de inspección electrónica NDT.



Equipos de reparación: Máquina de reparación incluyendo parches y material para corregir daños en los neumáticos.

Figura 19

Máquina de reparación de neumáticos previo a reencauche.



Equipo de balanceo: Permite equilibrar los neumáticos después del proceso de reencauche.

Figura 20

Equipo de Balanceo de neumáticos.



Materiales para el reencauche: Los materiales comunes utilizados en el proceso de reencauche de neumáticos son: Banda de rodadura, adhesivos, selladores, piedras para parchar, cuchillas para raspar, entre otros.

Figura 21

Materiales varios para reencauche.



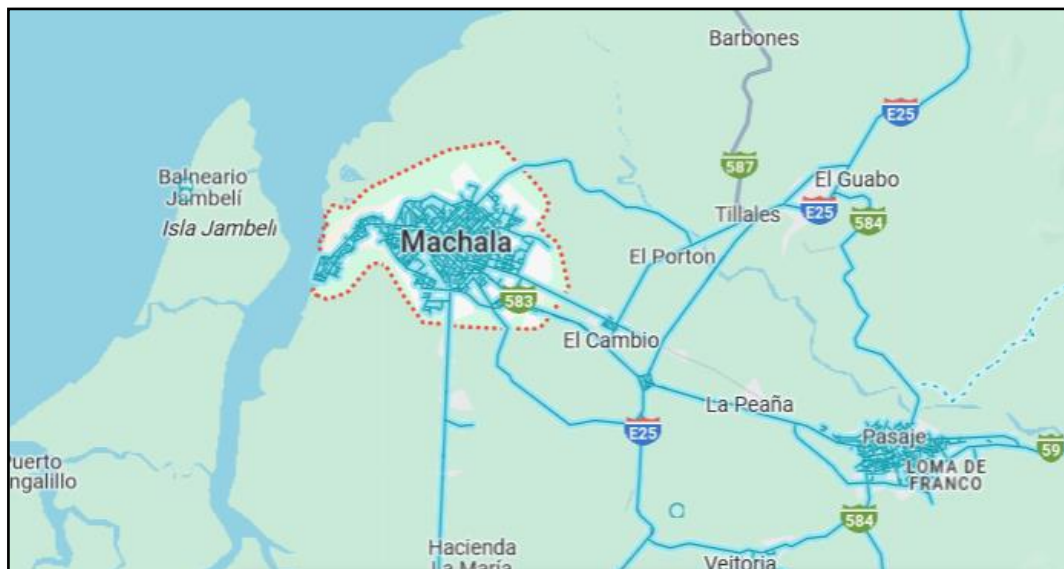
Situación geográfica.

Ubicación

La reencauchadora de neumáticos estará situada en Urdesa Este Cdla Las Orquídeas de la Parroquia Providencia cantón Machala, provincia de El Oro, en las coordenadas -3.261853, -79.932351, por ser un sector de mayor crecimiento en los últimos años.

Figura 22

Mapa ampliado del cantón Machala.



Nota: Tomado de Google maps, cantón donde estará ubicada la empresa.

Figura 23

Mapa cerrado de Las Orquídeas 125.



Nota: Tomado de Google maps, dirección donde estará ubicada la empresa Av. Principal - Parroquia la Providencia.

Figura 24

Galpón industrial de 800 m2 de alquiler para el proyecto.



Estudio de Mercado.

Este estudio se lo realizará a través del Marketing Mix.

Servicio: El servicio que se brindará consiste en renovar la banda de rodamiento de un neumático desgastado y en buen estado estructural. Este proceso implica retirar la banda de rodamiento antigua, inspeccionar la carcasa del neumático para detectar posibles daños, aplicar una nueva banda de rodamiento de caucho de alta calidad y vulcanizarla para que quede firmemente adherida a la carcasa.

Promoción: Se ofrecerá diversas promociones para atraer clientes y fomentar el reencauche como una opción económica y sostenible como, por ejemplo: descuentos por volumen, servicios adicionales gratuitos, ofertas especiales a nuevos clientes, promociones por temporadas y programas de fidelización.

Precio: El precio puede variar dependiendo de varios factores, como el tamaño y tipo de neumático, la calidad de la banda de rodamiento utilizada. El costo de reencauche aproximado es de \$166,67 por neumático, dependiendo de las especificaciones mencionadas anteriormente. Es importante establecer precios competitivos en el mercado, manteniendo un equilibrio entre ofrecer tarifas atractivas para los clientes y garantizar la calidad de los servicios prestados.

Plaza: La empresa estará ubicada en el cantón Machala por ser una de las ciudades más grandes en la provincia de El Oro y por ser una zona estratégica donde se concentra la actividad industrial y comercial; sin embargo, se cubriría toda la provincia con este servicio.

Estudio Legal.

Se requiere de una serie de requisitos legales para la puesta en marcha de la empresa “REENCAUCHE ORENSE” que se detalla a continuación:

Requisitos para la constitución como Compañía de Responsabilidad Limitada:

- ✓ Solicitud de Aprobación
- ✓ RUC
- ✓ Nombre o Razón Social
- ✓ Representante legal (copia de cedula y certificado de votación)
- ✓ Copia de Servicios básicos
- ✓ Estatutos
- ✓ Socios (Capacidad / Números mínimo y máximo de socios)
- ✓ Capital (Capital mínimo y Participaciones)
- ✓ El Objeto social
- ✓ El Origen de la inversión

Requisitos para el Registro Mercantil:

- ✓ Pago a favor del Registro Mercantil
- ✓ Un ejemplar de Escritura Pública de constitución de la compañía, emitida por el notario, mediante el cual se da fe del acto de constitución y en la que consten las firmas de los socios.

- ✓ Presentar la Reserva de denominación (Reserva del nombre) emitida por la Superintendencia de Compañías.

Requisitos para el permiso de funcionamiento en la ciudad de Machala:

- ✓ Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Informe de Inspección.
- ✓ Patente Municipal, licencia única de actividad económica o su equivalente.
- ✓ Permiso de uso de suelo.
- ✓ Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.
- ✓ Declaración juramentada del representante legal del establecimiento.

Las empresas encargadas del reencauche pueden inscribirse con la intención de impulsar el segmento de producción de la industria mediante la iniciativa del Proyecto de Desarrollo Productivo de la Industria del Reencauche.

El objetivo de establecer un índice de reencauche que servirá como alternativa para la importación de neumáticos nuevos de los tipos utilizados en vehículos pesados y brindar un servicio con estándares de calidad.

En el portal único de tramites ciudadanos (2023), en su plataforma brinda los documentos habilitantes para la inscripción.

Requisitos Obligatorios:

- ✓ Original y copia simple de escritura pública de constitución de la compañía inscrita en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia simple del Nombramiento del Representante legal debidamente inscrito en el Registro Mercantil.
- ✓ Solicitud dirigida al/la Subsecretario/a de Competitividad Industrial y Territorial.
- ✓ Registro Único de Contribuyentes - RUC activo.
- ✓ Encontrarse al día con sus obligaciones tributarias - Servicio de Rentas Internas - SRI.
- ✓ Certificado de conformidad que cumpla con los requisitos de la norma técnica INEN RTE 067.
- ✓ Documento firmado por el representante legal de la empresa y escaneado, acorde al Formulario 1 del Anexo al Acuerdo 11337, mismo que debe contener: número de empleados, número de autoclave, capacidad instalada, capacidad efectiva y su capacitación en el área de reencauche. (pág. 1)

Estudio Financiero.

Durante este proceso, se recopilará toda la información económica relevante que se utilizará para determinar la viabilidad económica del plan con una proyección de cinco años.

Inversión inicial.

Tabla 17

Plan de Inversión total requerida.

ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS		INVERSIÓN		
CONCEPTO	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	
TRANSFORMADOR TRIFÁSICO 60 KVA	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	
RASPADORA	1	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	
AUTOCLAVE	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	
EM BANDADORA	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	
MAQUINA DE INSPECCION ELECTRONICA	1	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	
MAQUINA REPARACIÓN	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	
EQUIPO DE BALANCEO	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	
HERRAMIENTAS NECESARIAS	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	
INSTALACIÓN DE EQUIPOS	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	
SUBTOTAL			\$ 75.000,00	
ACTIVOS FIJOS ADMINISTRATIVOS				
ESCRITORIOS	12	\$ 200,00	\$ 2.400,00	
SILLAS ERGONÓMICA	12	\$ 120,00	\$ 1.440,00	
COMPUTADORAS	12	\$ 900,00	\$ 10.800,00	
IMPRESORAS	3	\$ 660,00	\$ 1.980,00	
ARCHIVADORES	12	\$ 140,00	\$ 1.680,00	
TELEFONO	12	\$ 130,00	\$ 1.560,00	
MATERIALES DE OFICINA	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
SILLAS TANDEM 4 PUESTOS	1	\$ 300,00	\$ 300,00	
ADECUACIÓN DE OFICINAS	200m2	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	
SUBTOTAL			\$ 26.160,00	
ACTIVOS DIFERIDOS				
ALQUILER TERRENO Y EDIFICIO (60 MESES)	1500 m2	\$ 2.800,00	\$ 168.000,00	
GASTOS PRE-OPERATIVOS	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	
IMPREVISTOS (5% de activos diferidos)	1	\$ 750,00	\$ 750,00	
SUBTOTAL			\$ 183.000,00	
CAPITAL DE TRABAJO				
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	3 SOCIOS	\$ 40.000,00	\$ 120.000,00	
CAPITAL DE TRABAJO VENTAS	3 SOCIOS	\$ 3.000,00	\$ 9.000,00	
CAPITAL FINANCIADO	BANCO	\$ 341.333,15	\$ 341.333,15	
SUBTOTAL			\$ 470.333,15	
INVERSIÓN TOTAL			\$ 754.493,15	

Financiamiento.

Tabla 18

Detalle del financiamiento.

FINANCIAMIENTO	INVERSIÓN
	Pre Operación
FINANCIAMIENTO PROPIO	
Plan de inversiones	\$ 129.000,00
FINANCIAMIENTO TERCEROS	
-Crédito de Instituciones Financieras	\$ 341.333,15
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 470.333,15

Tabla 19

Detalle del crédito bancario.

DETALLE DE CARGA FINANCIERA / MEDIANO PLAZO	
Cooperativa JEP	
Monto Financiado:	\$ 250.000,00
Plazo:	5 años
Tasa Nominal:	11,02%
Interés:	\$ 83.802,19
Seguro de Desgravamen:	\$ 7.530,96
Cuota Fija:	\$ 34.133,42
Periodo de pago:	Semestral
Monto Total a pagar:	\$ 341.333,15

Tabla 20*Detalle de Amortización.*

Cuota No.	Abono Capital	Interés	Seguro Desg.	Cuota	Saldo
1	\$ 18.875,28	\$ 14.000,00	\$ 1.258,14	\$ 34.133,42	\$ 250.000,00
2	\$ 20.027,28	\$ 12.942,98	\$ 1.163,16	\$ 34.133,42	\$ 231.124,72
3	\$ 21.249,60	\$ 11.821,46	\$ 1.062,36	\$ 34.133,42	\$ 211.097,44
4	\$ 22.546,56	\$ 10.631,48	\$ 955,38	\$ 34.133,42	\$ 189.847,84
5	\$ 23.922,63	\$ 9.368,87	\$ 841,92	\$ 34.133,42	\$ 167.301,28
6	\$ 25.382,66	\$ 8.029,20	\$ 721,56	\$ 34.133,42	\$ 143.378,65
7	\$ 26.931,82	\$ 6.607,78	\$ 593,82	\$ 34.133,42	\$ 117.995,99
8	\$ 28.575,55	\$ 5.099,59	\$ 458,28	\$ 34.133,42	\$ 91.064,17
9	\$ 30.319,60	\$ 3.499,36	\$ 314,46	\$ 34.133,42	\$ 62.488,62
10	\$ 32.169,02	\$ 1.801,47	\$ 161,88	\$ 34.132,37	\$ 32.169,02
TOTAL	\$ 250.000,00	\$ 83.802,19	\$ 7.530,96	\$ 341.333,15	0.00

Gastos generales.**Tabla 21***Gastos sueldos de Talento Humano.*

No.	DETALLE DE CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE GENERAL	\$27.600	\$27.600	\$27.600	\$27.600	\$27.600
1	Financiero	\$15.600	\$15.600	\$15.600	\$15.600	\$15.600
1	Asesor Legal	\$14.400	\$14.400	\$14.400	\$14.400	\$14.400
1	Contador	\$9.600	\$9.600	\$9.600	\$9.600	\$9.600
1	Secretaria	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600
1	Jefe de Producción	\$10.800	\$10.800	\$10.800	\$10.800	\$10.800
1	Jefe de Talento Humano	\$10.800	\$10.800	\$10.800	\$10.800	\$10.800
1	Jefe de Comercialización	\$10.800	\$10.800	\$10.800	\$10.800	\$10.800
1	Sup. de Producción	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000
1	Sup. Control de Calidad	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000
1	Supervisor Mantenimiento	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000
1	Supervisor de Marketing	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000
1	Supervisor de Ventas	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000	\$9.000
1	Analista de producción	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800
1	Analista Mantenimiento	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800
1	Analista de nomina	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800
1	Analista de marketing	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800	\$7.800
5	Técnico operador	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000
1	Técnico control calidad	\$7.200	\$7.200	\$7.200	\$7.200	\$7.200
2	Técnico Mantenimiento	\$14.400	\$14.400	\$14.400	\$14.400	\$14.400
1	Asistente de bodega	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600
1	Asistente de nomina	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600
1	Asistente de ventas	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600	\$6.600
TOTAL SUELDOS MENSUALES		\$253.800	\$253.800	\$253.800	\$253.800	\$253.800

Tabla 22*Gastos de suministros y servicios.*

SUMINISTROS Y SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA	\$540	\$556	\$573	\$590	\$608
ENERGÍA ELEÉCTRICA	\$15.600	\$16.068	\$16.550	\$17.047	\$17.558
ARRIENDO DE PLANTA	\$33.600	\$34.608	\$35.646	\$36.716	\$37.817
INSUMOS DE PLANTA	\$4.200	\$4.326	\$4.456	\$4.589	\$4.727
TOTAL DE SUMINISTROS Y SERVICIOS	\$53.940	\$55.558	\$57.225	\$58.942	\$60.710

Costos.**Tabla 23***Costos directos e indirectos.*

COSTOS ESTIMADOS POR SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DIRECTOS	\$1.144.800	\$1.214.518	\$1.288.482	\$1.366.951	\$1.450.198
COSTOS INDIRECTOS	\$475.200	\$504.140	\$534.842	\$567.414	\$601.969
TOTAL DE COSTOS ESTIMADOS	\$1.620.000	\$1.718.658	\$1.823.324	\$1.934.365	\$2.052.168

Depreciación.**Tabla 24***Cálculo de depreciaciones y mantenimientos.*

VALOR DE ADQUISICIÓN	INVERSIONES			
	DEPREC.	MANT.	DEPREC.	MANT.
COSTO DE PRODUCCIÓN	POCENTAJE		DÓLARES	
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10%	5%	\$5.500	\$2.750
INSTALACIONES	10%	5%	\$2.000	\$400
	SUBTOTAL		\$7.500	\$3.150
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
MUEBLES Y ENSERES	10%	2%	\$582	\$116
EQUIPOS DE OFICINA	10%	3%	\$1.534	\$460
	SUBTOTAL		\$2.116	\$577
TOTAL			\$9.616	\$3.727

Proyección de Ventas.

Tabla 25

Precio de venta por unidad, diario y mensual.

VENTAS ESTIMADAS	UNIDAD	DIA	MES
VENTAS TOTALES	1	70	2.100
COSTOS DIRECTOS	\$41,00	\$41,00	\$41,00
COSTOS INDIRECTOS	\$11,00	\$11,00	\$11,00
MARGEN DE UTILIDAD	43%	43%	43%
PRECIO DE VENTA POR NEUMATICO	\$91,23	\$91,23	\$91,23
PRECIO DE VENTAS	\$91,23	\$6.385,96	\$191.578,95

Tabla 26

Ventas totales estimadas.

VENTAS ESTIMADAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS TOTALES UND.	25.200	25.452	25.707	25.964	26.223
COSTOS DIRECTOS	\$41,00	\$41,41	\$41,82	\$42,24	\$42,66
COSTOS INDIRECTOS	\$11,00	\$11,11	\$11,22	\$11,33	\$11,45
MARGEN DE UTILIDAD	43%	43%	43%	43%	43%
PRECIO DE VENTA POR NEUMÁTICO	\$91,23	\$92,14	\$93,06	\$93,99	\$94,93
TOTAL DE VENTAS EST.	\$2.298.947	\$2.345.156	\$2.392.294	\$2.440.379	\$2.489.431

TIR Y VAN

Tabla 27

Cálculo de VAN y TIR.

DETALLE	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN INICIAL	\$754.493					
FLUJO DE CAJA	-\$754.493	-\$413.160	\$612.541	\$577.328	\$538.135	\$494.684
TASA ACTIVA REFERENCIAL	10,53%					
VAN	\$706.033			TIR	29%	

Una vez obtenido los resultados del cálculo Valor Actual Neto con un monto de \$706.033 y la Tasa Interna de Retorno del 29% en comparación con la tasa de descuento utilizada, se demuestra que el proyecto tiene un potencial de rentabilidad y éxito financiero muy alto, brindando una confianza a los inversionistas para la ejecución del proyecto.

Punto de equilibrio.

Tabla 28

Cálculo de Punto de Equilibrio en unidades y en ventas totales.

VENTAS ESTIMADAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS TOTALES	25.200	25.956	26.735	27.537	28.363
COSTOS DIRECTOS	\$41,00	\$42,23	\$43,50	\$44,80	\$46,15
COSTOS INDIRECTOS	\$11,00	\$11,33	\$11,67	\$12,02	\$12,38
MARGEN DE UTILIDAD	43%	43%	43%	43%	43%
PRECIO DE VENTA POR NEUMÁTICO REENC.	\$91,23	\$93,96	\$96,78	\$99,69	\$102,68
TOTAL DE VENTAS	\$2.298.947	\$2.438.953	\$2.587.486	\$2.745.063	\$2.912.238
COSTOS FIJOS	\$1.310.400	\$1.390.203	\$1.474.867	\$1.564.686	\$1.659.976
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$91,23	\$93,96	\$96,78	\$99,69	\$102,68
COSTOS VARIABLES	\$52,00	\$53,56	\$55,17	\$56,82	\$58,53
PUNTO DE EQUILIBRIO (\$) Ventas totales	\$3.047.474	\$3.233.051	\$3.429.923	\$3.638.789	\$3.860.385

Flujo de efectivo.

Tabla 29

Flujo neto de caja proyectado REENCAUCHADORA ORENSE.

RUBROS	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
VENTAS		\$2.298.947	\$2.345.156	\$2.392.294	\$2.440.379	\$2.489.431
OTROS						
TOTAL INGRESOS		\$2.298.947	\$2.345.156	\$2.392.294	\$2.440.379	\$2.489.431
EGRESOS						
INVERSIÓN	-\$754.493					
COSTOS DE OPERACIÓN		-\$1.310.400	-\$1.390.203	-\$1.474.867	-\$1.564.686	-\$1.659.976
GASTOS ADIMINSITRATIVOS		-\$307.740	-\$309.358	-\$311.025	-\$312.742	-\$314.510
PRESTAMO RECIBIDO	\$341.333					
AMORTIZACIÓN		-\$68.267	-\$68.267	-\$68.267	-\$68.267	-\$68.266
TOTAL EGRESO	-\$413.160	-\$1.686.407	-\$1.767.828	-\$1.854.159	-\$1.945.695	-\$2.042.751
FLUJO NETO DE CAJA	-\$413.160	\$612.541	\$577.328	\$538.135	\$494.684	\$446.679

Estado de Resultado.

Tabla 30

Estado de resultado proyectado REENCAUCHADORA ORENSE.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$2.298.947	\$2.345.156	\$2.392.294	\$2.440.379	\$2.489.431
(-) COSTOS DE VENTAS	-\$1.310.400	-\$1.390.203	-\$1.474.867	-\$1.564.686	-\$1.659.976
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$988.547	\$954.953	\$917.427	\$875.693	\$829.455
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-\$307.740	-\$309.358	-\$311.025	-\$312.742	-\$314.510
(-) GASTOS FINANCIEROS	-\$68.267	-\$68.267	-\$68.267	-\$68.267	-\$68.266
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$612.541	\$577.328	\$538.135	\$494.684	\$446.679
(-) 15% DE PARTICIPACIÓN	-\$91.881	-\$86.599	-\$80.720	-\$74.203	-\$67.002
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$520.659	\$490.729	\$457.415	\$420.482	\$379.677
(-) 10% DE IMP. A LA RENTA	-\$52.066	-\$49.073	-\$45.742	-\$42.048	-\$37.968
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$468.594	\$441.656	\$411.674	\$378.433	\$341.710

c. Estrategias y/o técnicas

Las estrategias que se utilizaron en esta investigación inician desde el análisis macro entorno, micro entorno, con el análisis PESTEL, las cinco fuerzas de Porter, es análisis FODA, para luego preparar una propuesta basada en la viabilidad del proyecto a través de un estudio técnico, organizacional, mercado, legal y financiero.

Se emplearon diversas estrategias y técnicas, incluyendo la realización de investigaciones de campo a través de encuestas, donde se aplicó como instrumento un cuestionario diseñado con preguntas demográficas y a escala de Likert, las mismas que permitieron obtener datos relevantes como la frecuencia de uso de neumáticos reencauchados, calidad, beneficios, facilidad de acceso al servicio, la importancia de la sostenibilidad ambiental, entre otros.

2.3. Validación de la propuesta

La opinión y validación de profesionales en Administración de Empresas y Prevención de Riesgos Laborales con experiencia en diferentes áreas relevantes al plan de negocio ha permitido tener una crítica constructiva a esta investigación, asegurando su viabilidad y pertinencia antes de su implementación. En la siguiente tabla se detalla la participación de tres validadores especialistas.

Tabla 31

Perfil descriptivo de expertos validadores.

Apellidos y Nombres	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Cumbicus Castillo Hamilton Andrés	10 años	MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CON MENCIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA	Administrador de Estación de Servicio
Párraga Solórzano Bernardo Xavier	8 años	MAGISTER EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	Supervisor de Seguridad, Salud y Ambiente
Robles Duarte Meylin Eloisa	9 años	MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	Asistente Administrativa de Gas Natural y Otros Productos

La importancia de la validación por parte de especialistas garantiza un alto nivel de rigor académico y profesionalismo en la evaluación del proyecto, sus observaciones y recomendaciones de acuerdo a sus experiencias fortalecen la propuesta y aumenta la credibilidad, como también permite identificar oportunidades de mejora que no habían sido consideradas en el trabajo de investigación.

Tabla 32*Criterios evaluativos.*

Criterio	Descripción
Impacto	El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor
Aplicabilidad	La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables
Conceptualización	La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada
Actualidad	Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios
Factibilidad	El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles
Pertinencia	La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.

De acuerdo a los criterios evaluativos detallados en la Tabla 32 se considera la siguiente escala ponderativa que mide el grado de aceptación para cada componente evaluativo propuesto.

En el siguiente apartado se detallan los factores cualitativos junto con su correspondiente porcentaje, el cual ha sido confirmado por cada experto según la importancia y relevancia de los criterios mencionados:

Tabla 33*Tabla de puntuación de especialistas.*

Criterio	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Total	Porcentaje
Impacto	5	5	4	14	93%
Aplicabilidad	5	5	5	15	100%
Conceptualización	5	5	4	14	93%
Actualidad	5	5	5	15	100%
Calidad Técnica	5	5	4	14	93%
Factibilidad	5	5	5	15	100%
Pertinencia	5	5	4	14	93%
Total	35	35	31	101	96%

Es evidente que los expertos consideran otorgar la máxima puntuación en gran parte de los criterios evaluados, existe una evaluación altamente positiva con un total de 101 puntos, lo que indica que el proyecto ha sido altamente valorado y considerado como sobresaliente en todos los aspectos evaluados por los especialistas.

2.4. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

Tabla 34

Matriz de articulación.

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
CAPITULO I. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:	El plan de negocio detalla las actividades comerciales, logísticas, productivas, organizativas, de recursos humanos y financieras	Enfoque cuantitativo Investigación Descriptiva Investigación No Experimental.	Investigación de campo (Encuestas) Muestreo probabilístico por conveniencia.	Se determinó la necesidad de crear una reencauchadora de neumáticos en la provincia de El Oro con una venta directa al cliente final.	A través de un cuestionario, diseñado con preguntas demográficas y a escala de Likert.
CAPITULO II. PROPUESTA	Fundamentada en Análisis PESTEL, Análisis Porter, Análisis FODA y estudios basados en el Plan de Negocio.	Se aplicó análisis internos y externos, estudios Administrativos, Técnico, Mercado, Legal y Financiero.	Estrategias enfocadas en el Plan de Negocio	Los resultados fueron positivos llegando a la conclusión de que el proyecto es viable y rentable.	

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

Se logró diseñar un plan de negocios viable y concreto para la creación de una empresa reencauchadora de neumáticos en la Provincia de El Oro, considerando estudios administrativos, técnicos, marketing, legales y financieros, demostrando así que el plan es factible y rentable para realizar la ejecución del mismo.

Durante el proceso de este proyecto de investigación, se llevó a cabo una completa búsqueda en diversas fuentes con el propósito de analizar proyectos similares e investigaciones anteriores relacionadas con el plan de negocio y sus componentes, la misma que sirvió de base para contextualizar el marco teórico y estructurar la propuesta deseada de forma ordenada y fundamentada.

Mediante investigación de mercado efectuada a través de la encuesta, se diagnosticó la oferta actual de empresas intermediarias y el mal servicio que brindan, la gran demanda existente, las necesidades de los clientes, entre otros, información de gran importancia para el planteamiento estratégico del plan de negocio.

A partir de la información cuidadosamente seleccionada y analizada, se ha desarrollado un plan de negocios completo que abarca aspectos claves como la organización de la empresa, la elección de la ubicación, la maquinaria adecuada y necesaria, la definición de los procesos operativos, la estimación de la inversión inicial, las proyecciones de ventas y costos a 5 años, la evaluación financiera; entre otros, con el fin de convertir en realidad el proyecto.

RECOMENDACIONES

Basándose en las conclusiones expuestas en este proyecto, se aconseja a los potenciales inversores llevar a cabo las gestiones necesarias para obtener el financiamiento y poner en marcha el proyecto lo antes posible, aprovechando así la oportunidad del espacio físico disponible en la ubicación especificada, en vista que se demostró su viabilidad y rentabilidad con estudios realizados y aplicados.

Realizar visitas estratégicas a las oficinas de cooperativas de buses, transporte pesado, vulcanizadoras y más, con el propósito brindar una inducción personalizada sobre el proceso, la calidad del servicio de reencauche y sus beneficios, de esta forma se despejan sus dudas o inquietudes, además de identificar oportunidades de perfeccionamiento en el servicio y fortalecer los lazos comerciales entre ambas partes.

Establecer un sistema de gestión de la calidad y procesos eficiente para garantizar la excelencia en el servicio, la satisfacción del cliente y la mejora continua. Implementar controles de calidad en cada etapa del proceso de reencauche para asegurar la durabilidad y seguridad de los neumáticos.

Contratar personal apasionado, con buenos valores morales y éticos, con experiencia y habilidades para desempeñar cada uno de sus cargos, que puedan formar parte del equipo que mantendrá la seguridad de los clientes y el cumplimiento de los estándares de la industria al momento de reencauchar cada neumático.

BIBLIOGRAFÍA

- AEADE. (22 de 03 de 2023). *Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador*. Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador: https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2023/03/ANUARIO-AEADE_2022_comp.pdf
- Agudelo Viana, L. G., y Aigner Aburto, J. M. (2008). *Diseños de investigación experimental y no-experimental*. Universidad de Antioquia, Facultad de Ciencias Sociales y Humanas.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. PEARSON EDUCACIÓN.
- Bravo Pardo, J. N., Escobar Redin, E. S., y Campaña Zapata, D. A. (2019). *PLAN DE NEGOCIOS DE UNA LAVADORA DE AUTOS "JHORVY" EN EL SECTOR SUR, BARRIO SEÑOR DE LA BUENA ESPERANZA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO*. Universidad Israel.
- Campaña Zapata, D. A. (2019). *PLAN DE NEGOCIOS DE UNA LAVADORA DE AUTOS "JHORVY"*. Universidad Israel.
- Carvajal Torres, A. M. (2021). *Plan de negocio para la creación de una empresa de helado de mandarina "Tangerine Ice Cream", en el Distrito Metropolitano de Quito*. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL.
- CCQ. (06 de 11 de 2023). *CAMARA DE COMERCIO DE QUITO*. CAMARA DE COMERCIO DE QUITO: <https://ccq.ec/el-reencauche-una-alternativa-economica-segura-y-sustentable-que-crece-en-ecuador/>
- EMR, A. E. (2023). *INFORMES EXPERTOS*. INFORMES EXPERTOS: <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-neumaticos>
- Escobar Hernández, A. A. (2018). *Metodología de la investigación científica*. 3Ciencias.
- Granillo Velarde, J. A. (04 de 2017). *PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS / INGENIERIA DE PROYECTOS*. <https://aymk1421.wixsite.com/proyectos/blank-8>
- Guamán Carrillo, C. R. (2021). *Diseño de un plan de negocios para una empresa constructora de la industria petrolera del Ecuador*. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. MCGRAW HILL.
- Hernández, P. (07 de 06 de 2022). *CINCO NOTICIAS*. <https://www.cinconoticias.com/5-fuerzas-de-porter/>
- Imbaquingo Vásquez, E. P. (2021). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACION DE LA HOSTERIA SAN JOSE, UBICADA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTON CAYAMBE, PARROQUIA JUAN MONTALVO*. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL.
- Martínez Vásquez, M. G. (2017). *Muestreo probabilístico y no probabilístico*. Universidad del Istmo.
- Mendoza Farro, T., y Tello Berenstein, A. (2019). *Repositorio Universidad Continental*. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/7167>

MI. (2023). *Mordor Intelligence*. Mordor Intelligence:
<https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/automotive-tires-market>

Michaux, S. (2016). *LAS CINCO FUERZAS DE PORTER*. 50MINUTOS.ES.

MPCEIP. (12 de 2023). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*.
Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca:
<https://www.produccion.gob.ec/registro-de-empresas-reencauchadoras/>

Primicias. (2022). *Primicias (Responsabilidad Social)*.
https://www.primicias.ec/nota_comercial/hablemos-de/cambio/responsabilidad-social/reencauche-el-compromiso-para-la-sostenibilidad-de-continental/

Viniegra, S. (2007). *Entendiendi el Plan de Negocios*. Lulu.com.

Weinberger Villarán, K. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS*. USAID GEG.

ANEXOS

ANEXO 1

FORMATO DE ENCUESTA

Objetivo: Este cuestionario estará orientado al mercado objetivo como son: propietarios de vehículos pesados de pasajeros y comercial, con el fin de recabar información relevante para la elaboración del plan de negocio para la creación de una empresa reencauchadora de neumáticos en la Provincia de El Oro.

Datos Informativos:

Género:

Edad:

Nivel educativo:

Instrucciones: Por favor marque con una (X) la opción que mejor considere.

1. **¿Estaría interesado/a en recibir información sobre una nueva reencauchadora de neumáticos en la Provincia del Oro?**
 - Sí
 - No
 - Tal vez
2. **¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre el proceso de rencauchado de neumáticos?**
 - Muy bajo
 - Bajo
 - Moderado
 - Alto
 - Muy alto
3. **¿Qué tipo de neumáticos cree que tendría más demanda en esta área?**
 - Transporte pesado de pasajeros
 - Transporte pesado comercial
 - Ambos por igual
4. **¿Cuáles son los factores más importantes para usted, al elegir un proveedor de servicios de reencauche? (Puede seleccionar más de una opción)**

- Precio
- Calidad del servicio
- Seguridad
- Conveniencia (ubicación, horarios)
- Reputación de la empresa
- Otros

5. ¿Qué le parece el servicio que brindan otras empresas sobre el reencauche de neumáticos en la provincia de El Oro?

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Malo
- Pésimo

6. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofreciera la reencauchadora de neumáticos? (Puede seleccionar más de una opción)

- Instalación y alineación de neumáticos
- Balanceo de neumáticos
- Almacenamiento de neumáticos
- Asesoramiento técnico
- Otros

7. ¿Qué medio prefiere para obtener información sobre productos y servicios del sector de reencauche? (Puede seleccionar más de una opción)

- Redes sociales
- Televisión
- Radio
- Periódicos
- Recomendaciones de amigos/familiares
- Otro

8. En relación con la posibilidad de utilizar el servicio de reencauche de neumáticos en la provincia de El Oro, ¿Qué tan frecuente sería considerar esta opción?

- Muy Frecuente
- Frecuente
- Neutro

- Poco Frecuente
- Nada Frecuente

9. ¿Qué tan importante considera el beneficio que sería para la comunidad en general contar con un servicio de reencauche de neumáticos en la provincia de El Oro?

- Muy importante
- Importante
- Neutro
- Poco importante
- No es importante

10. ¿Qué nivel de confianza tiene en la calidad de reencauche de neumáticos?

- Mucha confianza
- Confianza
- Neutral
- Poca confianza
- Ninguna confianza

11. ¿Está de acuerdo que el servicio de reencauche de neumáticos es una opción económica y sustentable?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

12. ¿Con qué frecuencia utiliza neumáticos reencauchados en su vehículo?

- Muy Frecuente
- Frecuente
- Neutro
- Poco Frecuente
- Nada Frecuente

13. ¿Qué tan complicado le resulta obtener el servicio de reencauche de neumáticos para su vehículo?

- Muy fácil
- Fácil
- Regular

- Difícil
- Muy difícil

14. ¿Qué tan importante considera que el servicio de reencauche de neumáticos contribuye a la reducción de desechos y al cuidado del medio ambiente?

- Muy importante
- Importante
- Neutro
- Poco importante
- No es importante

¡Muchas gracias, por su valiosa colaboración!

Anexo 2

Instrumento de validación de propuesta Especialista 1.



**Universidad
Israel**

ESPOG | Escuela de
Posgrados

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA REENCAUCHADORA DE NEUMÁTICOS EN LA PROVINCIA DE EL ORO. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: HAMILTON ANDRES CUMBICUS CASTILLO

Título obtenido: MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CON MENCIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA

C.I.: 0926783994

E-mail: Hamilton.Cumbicus@epetroecuador.ec

Institución de Trabajo: EP PETROECUADOR

Cargo: ADMINISTRADOR DE ESTACION DE SERVICIO

Años de experiencia en el área: 10 AÑOS



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad	X				
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	35				

Observaciones: EL proyecto de titulación: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA REENCAUCHADORA DE NEUMÁTICOS EN LA PROVINCIA DE EL ORO, promueve una guía muy apegada a la realidad para la creación e implantación de empresas o formalización de emprendimientos que generen empleo y opciones productivas en diversas zonas del país.

Recomendaciones: EL proyecto de titulación: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA REENCAUCHADORA DE NEUMÁTICOS EN LA PROVINCIA DE EL ORO, promueve una guía muy apegada a la realidad para la creación e implantación de empresas o formalización de emprendimientos que generen empleo y opciones productivas en diversas zonas del país.

Lugar, fecha de validación: Michala 11 de marzo de 2024.



Firma del especialista
Mgs. Hamilton Andres Cumbicus Castillo.

ANEXO 3

Instrumento de validación de propuesta Especialista 2.



**Universidad
Israel**

ESPOG | Escuela de
Posgrados

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA REENCAUCHADORA DE NEUMÁTICOS EN LA PROVINCIA DE EL ORO**. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Bernardo Xavier Párraga Solórzano

Título obtenido: Magister en Prevención de riesgos Laborales

C.I.: 1312740960

E-mail: bernardoprraga@gmail.com

Institución de Trabajo: EP PETROECUADOR

Cargo: Supervisor de Seguridad, Salud y Ambiente

Años de experiencia en el área: 8 años



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad	X				
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	33				

Observaciones: el proyecto de titulación: *"PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA REENCAUCHADORA DE NEUMÁTICOS EN LA PROVINCIA DE EL ORO"* ofrece una excelente alternativa económica y ambiental porque al darle una segunda vida útil a los neumáticos, el costo de estos reduce significativamente al tiempo que se contribuye con la reducción del impacto ambiental.

Recomendaciones: es recomendable establecer alianzas estratégicas con proveedores de materia prima (bandas de rodamiento) de alta calidad para brindar los más altos estándares de seguridad en el servicio de reencauchado.

Lugar, fecha de validación: Santa Rosa, 12 de marzo de 2024.



Escuela de Posgrados
ROBERTO DAVIES
PARRAGA SOLÓRZANO

Firma del especialista
Mgst. Bernardo Párraga Solórzano

ANEXO 4

Instrumento de validación de propuesta Especialista 3.



**Universidad
Israel**

ESPOG

**Escuela de
Posgrados**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: Plan de Negocio para la creación de una Empresa Reencauchadora de Neumáticos en la Provincia de El Oro. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Meylin Eloisa Robles Duarte

Título obtenido:

Magister en Administración de Empresas

C.I.: 0704481704

E-mail: meylin_8406@hotmail.com

Institución de Trabajo: EP PETROECUADOR

Cargo: Asistente de Gas Natural y Otros Productos

Años de experiencia en el área: 9 años



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: Plan de Negocio para la creación de una Empresa Reencauchadora de Neumáticos en la Provincia de El Oro.

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		X			
Aplicabilidad	X				
Conceptualización		X			
Actualidad	X				
Calidad Técnica		X			
Factibilidad	X				
Pertinencia		X			
TOTAL	15	24			

Observaciones: Dentro del proyecto se observa que el análisis de mercado podría beneficiarse de una mayor profundidad en la descripción del perfil del cliente objetivo. Sería importante incluir información detallada sobre las necesidades y preferencias de los dueños de vehículos como camionetas y camiones livianos.

Recomendaciones: Se recomienda realizar un estudio de mercado más detallado que incluya la realización de entrevistas a dueños de vulcanizadoras, gerentes de compañías de transporte liviano, gerentes de instituciones del estado. Información que permita identificar las preferencias de los consumidores y su disposición a pagar por los servicios ofrecidos.

Lugar, fecha de validación: Quito, 12 de marzo de 2024.



Meylin Eloisa Robles Duarte

Firma del especialista
Meylin Eloisa Robles Duarte