



Facultad de Ciencias Económicas



Licenciatura en Administración de Empresas

Trabajo Final Integrador

Génesis, calzado deportivo reciclable



Trabajo Final Integrador

Alumno: Bruni Emmanuel

**Tutor: Lic. En Administración de
Empresas, Puccio Ma. Eugenia**

Año: 2024

Resumen Ejecutivo

En el siguiente Trabajo Final de la Carrera Licenciatura en Administración de Empresas se va a encontrar un Plan de Negocios correspondiente a una Empresa a crear cuyo nombre es Génesis.

Esta es una empresa que tiene su fundamento en lo que considera una tendencia creciente que tiene la práctica de fútbol amateur femenino. Pero fue fundamental entender que la única forma de concebir el proyecto, era de forma socialmente responsable, motivo por el cual se utilizan elementos reciclables (Plástico Pet) para su fabricación y al mismo tiempo son reciclables en sí mismos una vez utilizados.

A lo largo del proyecto se podrán encontrar las herramientas que se fueron utilizando para poder establecer un nicho de mercado en un rubro donde la competencia es muy fuerte y se pueden encontrar empresas de carácter internacional con un gran poder de mercado y posibilidades muy por encima de lo que puede tener una Pyme como Génesis.

Por medio de la utilización de herramientas como en análisis FODA, Análisis de las 5 fuerzas competitivas de Porter, Matrices EFE Y EFI, entre otras herramientas se busca identificar el posicionamiento que puede tener la empresa a nivel social y discernir como se encuentra la compañía tanto a nivel interno como externo. De este modo, se fueron salvando inconvenientes de forma y se buscó potenciar las lo que se consideran fortalezas que tiene Génesis como el hecho de ser una Eco-Empresa y de ser unisex para salvar lo que se cree como desventaja que es el hecho de ser una empresa nueva, desconocida y que se tiene que insertar de forma rápida y contundente en el mercado.

Se concluyó de este modo que el proyecto es elegible si se tiene como fundamento la sustentabilidad y se saca el máximo provecho de esa condición, apuntando a un nicho específico del mercado como "punta pie" inicial y por medio de desarrollo de mercado y a medida que la demanda es mayor, la empresa deberá ir creciendo en inversión ya sea tanto a nivel operativo como publicitario y estructural para que, de forma gradual, se pueda considerar como una empresa nacional respetable en el rubro de calzado deportivo en el país.
Palabras claves: Sustentabilidad, Plástico, Calzado, Génesis, Botines.

ÍNDICE:

Resumen Ejecutivo.....	2
Introducción:.....	4
Idea de negocio:.....	5
□ <i>Nombre de la empresa: Génesis</i>	5
□ <i>Historia de Los miembros:</i>	5
□ <i>Valores:</i>	6
Macro entorno:.....	6
Análisis de Pestel:.....	6
MATRIZ EFE:.....	10
MPC:.....	11
Nike:.....	11
Micro Entono:.....	12
Matriz EFI:.....	12
Análisis FODA:.....	15
Mercado Objetivo:.....	17
Diseño:.....	24
Botín Iron	24
Recursos Humanos:	24
Organigrama:	25
Producción y operaciones:.....	27
Tecnología Utilizada:.....	30
Localización:	32
LAY-OUT:	32
Proveedores:	33
Producción.....	34
Presupuesto:	34
Análisis de proyecto de inversión:.....	39
Conclusiones del Trabajo Final:.....	39
Recomendaciones finales:.....	40
Bibliografía.....	42
Anexos	43

Introducción:

Génesis es una empresa innovadora, socialmente responsable y con un mercado definido. Es una pequeña y mediana empresa creada desde cero, la cual se va a dedicar a la fabricación de botines unisex sustentables, con proyección a poder a expandirse a otro tipo de calzado (como, por ejemplo: zapatillas deportivas para Running).

La empresa se ocupará de todo el proceso productivo, la materia prima será provista por la municipalidad de Olavarría, que se encarga de reclutar por medio de los llamados “puntos verdes”, botellas y tapas de plástico PET para su posterior reciclaje. Una vez obtenido este material, Génesis cuenta con la maquinaria correspondiente para convertirlo en filamentos los cuales pueden ser utilizados para empezar a confeccionar el calzado hasta llegar al producto terminado.

A su vez, se podrán observar los aspectos que se tuvieron en cuenta para la viabilidad del proyecto, pudiendo vislumbrar el desarrollo del análisis, tanto interno como externo, destacando las fortalezas y debilidades y las oportunidades y amenazas respectivamente.

Por medio de observación e investigación se logró encontrar un nicho de mercado para insertarse, en un principio en el mercado local, buscado llamar la atención de los practicantes de fútbol de forma amateur, apuntando principalmente al fútbol femenino.

La profunda exploración y elección de materiales y proveedores hizo que los productos puedan tener una muy buena relación precio/calidad volviéndose una opción más que interesante para los consumidores., siendo esto totalmente relevante, ya que es de público conocimiento que el sector cuenta con marcas por demás establecidas en el mercado y de poderío a nivel internacional.

El proyecto surge con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos en la Licenciatura en Administración de Empresas para crear una compañía que tenga un valor agregado para la sociedad, que más allá de maximizar sus ingresos (el fin principal y último de cada empresa con fin de lucro) pueda aportar a la comunidad en la cual esta inmersa valores de adentro hacia fuera, actuando de forma responsable y con la obligación de ser, a medida que va creciendo, cada vez más Eco-Amigable, marcando un camino para futuras empresas, reduciendo la contaminación y reciclando materiales que son difíciles de ser degradados para encontrarles un fin mejor.

Es relevante destacar que en el convenio con la Municipalidad de Olavarría se encuentra establecido que Génesis como empresa colaborará con el calzado de los niños que forman parte de los Hogares municipales de dicha ciudad, siendo estos, 3 hogares y pudiendo colaborar con unos 40 chicos aproximadamente de entre 5 y 17 años.

Idea de negocio:

La idea de crear Génesis, una nueva compañía de negocios, surge de la necesidad de las personas de acceder a calzado deportivo cómodo, económico y siendo socialmente responsable, ya que este va a ser realizado con impresoras 3D y el material utilizado van a ser filamentos reciclados de botellas plásticas que posteriormente se detallara con mayor especificidad.

El punto fuerte de la empresa va a ser la línea de botines de futbol, tanto para mujeres como para hombres, que van a poseer la particularidad de que la suela va a tener un encastre que permita que la misma se pueda sacar y poner otra. De este modo el cliente elegirá que suelas de botines desea comprar y se le dara un boucher para comprar las suelas restantes al costo, en caso que el cliente lo desee. Pudiendo así elegir por un juego de dos tipos de suelas por cada par de botines, uno funcional para futbol 5 y otro para futbol 11 (tapones más grandes). Una vez que el cliente no desee utilizar más los mismos lo puede entregar como forma de pago, lo cual le servirá al cliente para disminuir el costo de un nuevo par y a Génesis como empresa para recuperar materia prima.

Además, se proyecta, en el corto- mediano plazo, incorporar una línea de calzado deportivo para "Running" teniendo la característica de ser cómodos, livianos y adaptables al pie del consumidor.

- Nombre de la empresa: Génesis
- Eslogan: "El calzado del futuro, en el presente". "El mundo nos importa, vos también"
- Historia de Los miembros:

Marina Isaz: (Fundadora) Nacida en el año 1991 en la ciudad de Olavarría, provincia de Buenos Aires, Argentina. Abogada, recibida en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora, con un doctorado en Derecho Civil, trabaja en la actualidad en la Municipalidad de Olavarría, en la secretaria de legales y su labor será el control y regulación del cumplimiento de las normas ISO, relativas a la producción del calzado y de las leyes vigentes en nuestro país.

Emmanuel Bruni: (Fundador) Nacido en el año 1992, en la ciudad de Olavarría, provincia de Buenos Aires, Argentina. Licenciado en Administración de empresas, recibido en la Universidad Fasta de la ciudad de Mar del Plata, Buenos Aires, Argentina, con una maestría en Finanzas. Gerente General de la empresa y encargado de las RRPP.

- **Misión:** Mejorar la vida de los deportistas, por medio de innovación y diseño, creando soluciones Eco-amigables.
- **Visión:** Ser una empresa líder en diseño e innovación, acompañando las necesidades de los deportistas y del ambiente en conjunto.
- **Valores:**
 1. Transparencia: En un entorno social donde cada vez es menos frecuente, dentro de los valores empresariales se puede destacar la transparencia hacia el equipo de trabajo y hacia los proveedores que acompañan la empresa.
 2. Responsabilidad: Tanto en el área social como en la ecológica, se demuestra ser responsables con la sociedad y el medio ambiente, se hará ver que no interesan únicamente los beneficios económicos como fin único.
 3. Lealtad: Se considera que, si se muestra lealtad y fidelidad con el equipo de trabajo y los clientes, ellos devolverán lo mismo. El impulso de reciprocidad está insertado en la naturaleza humana desde sus orígenes.

Diagnóstico Organizacional:

Macro entorno:

Análisis de Pestel:

Una de las herramientas que se utilizara para evaluar el macro entorno es el análisis de Pestel que se desarrollará a continuación.

Factores Políticos:

La ciudad de Olavarría cuenta con políticas públicas que apoyan este tipo de emprendimientos, una de ellas, es a través de la entrega de Microcréditos, que se financian con fondos provenientes de la Nación (el cual forma parte de la Comisión Nacional de Microcréditos), estos han sido entregados de forma continua a aquellos emprendedores que cumplan con lo solicitado.

Por otro lado, según (Sustentable D. , 2020) “*En febrero 2020, Olavarría fue seleccionada por Rethinking Recycling como el próximo programa piloto para transformar el reciclaje y la gestión de residuos en América Latina, luego de un proceso de selección integral.*” La ciudad forma parte de un programa que lleva a cabo la Dirección de Desarrollo Sustentable (secretaría de Desarrollo Económico) (Sustentable D. d., 2019) y se llama Ecosoñarte la cual consiste en un convenio con la Cooperativa llamada “Viento en Contra”, que se encarga de pesar los residuos recolectados en los 27 puntos verdes que cuenta la ciudad, concentrándose en el reciclado diferenciado de botellas plásticas PET.

Factores Económicos:

Con respecto a los factores económicos, en Argentina se está transitando una etapa en la cual el gobierno está destinando sus esfuerzos a contener tanto la inflación como la suba del dólar. De todas maneras el país viene registrando, según (Francisco, 2023) la inflación interanual fue de 114.2%, siendo esta la más alta de Argentina desde 1991.

En este contexto, el hecho de que el producto sea realizado con material reciclado y que le brinde la posibilidad al consumidor de tener dos tipos diferentes de calzados en 1 (en el caso de los botines que se adaptan a suelas de “Futbol 5” y “Futbol 11”) le puede dar un lugar importante en el mercado y en el posicionamiento para con los consumidores.

A su vez los comportamientos de consumo han cambiado considerablemente posterior a la pandemia, según (Victoria, 2023) el ochenta y tres por ciento (83 %) de los argentinos aseguro que durante la pandemia se han vuelto más abiertos y flexibles a la hora de realizar una compra y es el país latinoamericano en el que el E-commerce registro un mayor crecimiento en el 2022 y en los últimos años de manera sostenida.

Factores Sociales:

Si bien el deporte nacional argentino es el Pato, estadísticamente es el fútbol el deporte más popular en Argentina, tanto en la práctica como a nivel de entretenimientos. Según (Sociales, 2014) Estadísticamente el 65% de la población de Argentina, por lo menos, se interesa y ve fútbol. Pero uno de los nichos de mercado más relevantes al que Génesis se quiere abocar es el género femenino. Ya son más de 1 millón las mujeres que practican el deporte en el país y se estima que 2 de cada 10 mujeres en Argentina practican el deporte de forma amateur. Según (Adeggest, 2021) después de la pandemia hay una gran tendencia a nivel mundial hacia el calzado sustentable habiendo así un cambio de paradigma y un consumidor con un perfil distinto que busca comprar a conciencia teniendo en cuenta factores

que antes no le resultaban relevantes.

Factores Tecnológicos:

A nivel mundial las empresas tecnológicas innovan día a día a tal punto que ya es un hecho la inteligencia artificial como consumo masivo. En este contexto la industria no es la excepción, las maquinarias actuales tienen la capacidad de producir de manera más inteligente, masiva, eficiente y eficaz.

Génesis será innovadora en el mercado local al realizar las suelas de los botines con impresiones 3D. A su vez, Génesis contará con un equipo de reciclaje, el cual se encarga de reciclar hasta 2 kg de plástico PET por hora, el cual se transforman en filamento listo para utilizar en la impresora 3D.

Factores Ecológicos:

Sin duda el factor ecológico es uno de los motivos principales por el cual surge Génesis. En Argentina, cada habitante desecha 300 botellas PET al año, de las cuales se recupera solamente el 30%, (Devincenzi, 2018) plantea que se producen en el país una tonelada de residuos cada dos segundos y que el 40% de los mismos son reciclables, del cual 19% es plástico. Por esto, la empresa tiene como propósito que ese porcentaje reciclado sea cada día mayor y al realizar la parte superior del botín con cuero ecológico, también disminuye el impacto ambiental en ese aspecto.

Según (Ecogestos, s.f.), con la producción convencional de zapatillas, cada par fabricado produce de 1.3 a 25.3 Kg de CO₂, de los cuales el 58% corresponden a la fabricación de la misma, 16% al envasado, 11% al montaje, y 6% a distribución. Al realizar la suela con maquina 3D y la parte superior del botín mayormente de forma artesanal, Génesis disminuirá considerablemente las cifras recientemente mencionadas.

Por último, es relevante aclarar que un tercio de la piel vacuna utilizada para la producción mundial de calzado proviene de Brasil, país donde cual se está realizando una deforestación muy grande en la selva Amazonas, para luego quemar esta zona y que crezcan los pastos donde posteriormente se alimentan aproximadamente 205 millones de ganados vacunos. Todo esto sería evitado si se utilizaran calzados ecológicos reciclados como los que se proponen en Génesis.

Factores Legales:

En Génesis se cree fundamental el cumplimiento del artículo 41 de la (AC, 1853) que plantea que: *"Todos los habitantes gozan del derecho a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras; y tienen el deber de preservarlo."*

Como así también el Artículo 28 y subsiguientes. de la (Obligado, 1854) que trata sobre el derecho de los habitantes de la provincia a gozar de un ambiente sano y el deber de conservarlo.

Por último, se está sujeto a la Ley 26.675 que establece los presupuestos mínimos para el logro de una gestión sustentable y adecuada del ambiente, la preservación y protección de la diversidad biológica y la implementación del desarrollo sostenible en Argentina y demás leyes vigentes referidas al tema en cuestión, como la ley 25.612 que trata sobre la Gestión Integral de Residuos Industriales y de Actividades de servicios.

Conclusión:

En un contexto donde los factores políticos (municipales) influyen de manera positiva en los emprendimientos y las Pymes, donde el factor económico, al brindar la posibilidad de un producto de bajo costo que tenga la capacidad de cumplir la función de dos, puede presentar una oportunidad, dándole la posibilidad de ahorro a los consumidores, donde a nivel país se es cada vez más eco-consientes e incluso esta culturalmente bien visto ser socialmente responsable y cuidar el entorno en el que la empresa está inmersa respetando la ley que da el derecho a tener un ambiente sano , equilibrado y apto para el desarrollo humano. Se cree que el país y la industria da oportunidades a empresas como Génesis para dar solución a las cuestiones recientemente mencionadas.

Es relevante destacar que la empresa va a contar con la capacidad de adaptarse a una estructura de costos y precios compleja debido a la influencia que tiene los altos índices inflacionarios sobre estos factores.

MATRIZ EFE:

MATRIZ EFE			
OPORTUNIDADES			
	P	V	T
Presión arancelaria a la importación	0,05	3	0,15
Gran incursión al e-commerce por parte de los consumidores a partir de la pandemia	0,1	2	0,2
Aumento de oferta de plástico PET reciclado	0.05	2	0.1
Posibilidad de obtención de créditos por parte de la municipalidad de Olavarría para Pymes locales.	0.1	2	0.2
Reacción positiva a nivel social para consumir productos locales.	0.05	1	0.05
Búsqueda masiva de marcas económicas de calzado por ajuste	0,1	3	0,3
Importante aumento de practicantes de futbol amateur femenino	0.05	2	0.1
Presión social por el cuidado ambiental	0,05	2	0,1
AMENAZAS			
Mercado de empresas multinacionales (Potencial incursión a nuestro mercado meta)	0,05	3	0,15
Perdida general del valor del salario real de los consumidores	0,1	2	0,2
Gran presión impositiva a las empresas	0,05	1	0,05
Disminución general de empleo a nivel nacional	0.05	2	1
Trabas a las importaciones para la compra de maquinarias y repuestos.	0.05	1	0.05
Posibilidad de réplica de parte de los competidores	0,05	2	0,1
Aparición de nuevas cepas del virus COVID-19	0,1	1	0,1
TOTALES	1		2,85

Conclusión matriz EFE: La empresa se ve en la necesidad de aprovechar la presión arancelaria a las importaciones para tener un precio competitivo en el mercado aprovechando también el hecho de brindar un buen servicio por medio del mercado E-commerce, para poder contrarrestar la cantidad y la fortaleza de la competencia.

MPC:

Nike:

Nike es una empresa de Estados Unidos y una de las marcas líderes del mercado no solo a nivel nacional sino a nivel mundial. En el año 2022 se encontró en el puesto 18 de la revista Forbes como una de las empresas con mayor facturación en el mundo.

En Argentina Nike vendió los derechos de comercialización al grupo panameño Regency Group que es el encargado de distribuir la marca en otros países de Sudamérica como es el caso de Uruguay.

Con respecto al calzado, la firma terceriza la producción, siendo esto realizado por la empresa DASS, cuya fábrica está ubicada en Misiones.

Con respecto a lo relativo a lo sostenible Nike ha comenzado a utilizar desde el año 2008 a la actualidad reciclado de Nylon y Poliéster y a confeccionar con algodón orgánico a fines de reducir el impacto ambiental de sus fábricas.

Adidas:

Adidas es una marca alemana líder en el rubro, junto con la marca de Estados Unidos recientemente nombrada, la cual patrocina, entre otros a la selección argentina de fútbol, a River Plate y a Boca Juniors. Según (Infobae, Infobae, 2022), en el año en el año 2021 Adidas facturó un 389.6 % más que el año calendario anterior, cuyas ventas habían disminuido por la pandemia, facturando así de beneficio neto 2.116 millones de euros.

Con respecto a la producción en el catálogo de Adidas de ropa sostenible se puede encontrar desde camisetas de fútbol hechas con poliéster reciclado hasta modelos icónicos de la marca como Stan Smith, así como Ultraboost fabricadas de manera sostenible y responsable con el planeta. Con la etiqueta Primeblue y Primegreen, estas prendas representan el cambio que la marca busca para contribuir a reducir la crisis mundial del plástico y sus residuos.

MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO							
*C=Clasificación *VP=Valor Ponderado		GENESIS		NIKE		ADIDAS	
FACTORES	PESO	C	VP	C	VP	C	VP
Reputación de la Marca	0,15	0	0	3	0,45	2	0,3

Capacidad de Mercado	0,15	1	0,15	4	0,6	3	0,45
Resistencia de los materiales	0,15	2	0,3	2	0,3	2	0,3
Competitividad en precios	0,1	3	0,3	2	0,2	2	0,2
Capacidad logística	0,1	1	0,10	3	0,3	3	0,3
Ventas online	0,1	3	0,3	2	0,2	3	0,3
Atención personalizada	0,1	3	0,3	2	0,2	2	0,2
Empresa Eco-amigable	0,15	4	0,6	2	0,3	1	0,15
TOTALES	1	2,05	2,55	2,2			

Conclusión:

Génesis busca insertarse en un rubro donde hay marcas fuertemente establecidas que, de un tiempo a esta parte, han adoptado conciencia social y lanzaron líneas Eco-amigables dándole la posibilidad al consumidor de comprar este tipo de productos o los convencionales. Ante este panorama Génesis se diferencia por la atención personalizada que se lo permite ser una pequeña empresa abocada, en un principio, al mercado local y por el bajo costo que tienen sus productos debido a que se utiliza material reciclado, ahorrando de esta manera gran parte de la materia prima.

Micro Entono:

Matriz EFI:

FORTALEZAS/DEBILIDADES	VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
FORTALEZAS			
Empresa Eco-Amigable	0,2	4	0,8
Calzado personalizado	0,05	3	0,15
Atención personalizada al cliente	0,05	3	0,15
Productos Unisex	0,1	3	0,3
Flexibilidad de uso	0,1	3	0,3
Costo de producción bajo	0,1	3	0,3
DEBILIDADES			
Producción a menor escala	0,1	1	0,1
Marca desconocida	0,05	2	0,1

Dependencia de único proveedor	0,05	1	0,05
Amplia Competencia	0.1	1	0,1
Falta de experiencia en el rubro	0.05	1	0,05
Poca publicidad	0,05	2	0,1
TOTALES			2.5

Conclusión matriz EFI: Génesis se ve en la obligación de potenciar sus fortalezas y trabajar en sus debilidades. El hecho de ser una empresa “Eco-amigable”, que los productos sean unisex, lo cual amplía mucho la capacidad de clientes, y la atención personalizada que te permite el ser una pequeña empresa y producir a menor escala, tiene que ser una marca en sí misma para hacer conocida la empresa y afrontar la dura competencia que ya tiene un posicionamiento establecido en el mercado.

Análisis de las 5 Fuerzas Competitivas:

1. Poder de Negociación de los clientes: (Medio) En este caso se cuenta con la ventaja competitiva de ofrecer como valor agregado la posibilidad de tener botines con suela intercambiable, teniendo así la oportunidad de contar con dos botines, de distintas características, en uno mismo. Si bien, en el mercado, existen botines a los que le se le puede cambiar los tapones de acero por los de goma, no hay de este tipo por los que se cree que al ofrecer una diferenciación se tiene poder de negociación para con los clientes, aunque la alta oferta de botines convencionales hace que el poder de negociación de estos no sea definitivamente bajo.

2. Poder de negociación de los Proveedores: (Medio) En lo que respecta al Filamento PETG , podemos encontrar una lista de 4 o 5 proveedores a nivel nacional que forman una especie de oligopolio pero a su vez tienen la necesidad de ser competitivos entre ellos. Al producir parte del material que se va a utilizar, Génesis no necesita tanta cantidad de este elemento para realizar su producto.

3. Amenaza de competidores entrantes: (Medio) La realidad es que el calzado deportivo es un rubro donde se destacan grandes marcas como Nike, Adidas, Topper, Umbro, entre otras. Sin embargo, si bien Nike desde el 2010 tiene una gama de botines ecológicos, no ofrece con ninguno la posibilidad de suelas intercambiables ni de personalización. Génesis se distingue en lo específico, en la generalidad y en la variedad las

grandes marcas, lógicamente corren con mucha ventaja.

4. Amenaza de producto sustitutos: (Medio) Se considera que los botines son un caso muy puntual de calzado por lo cual vemos complejo un calzado sustitutivo, aunque la función de calzado en sí mismo, la puede ofrecer cualquier marca que se dedique al rubro. Un ejemplo más puntual de un producto sustituto puede ser unas zapatillas que tengan suelas que no tiendan al resbalo durante una corrida, por ejemplo, pero la realidad es que no se ha visto algo parecido en el mercado.

5. Rivalidad con los competidores: (Medio) Con respecto a esta fuerza se entiende que, al ser una Pyme, no puede competir en lo que es Marketing y publicidad con los competidores anteriormente nombrados, sin embargo, se busca por medio de la concientización ambiental, la diferenciación, la atención al cliente de forma personalizada y la reducción de costos, poder tener un nicho en el mercado en el cual la empresa pueda otorgar un valor agregado. Génesis se enfoca en que los clientes se sientan valorados y en generar la fidelidad de los mismos.

Conclusión:

Génesis es una empresa que puede tener poder de negociación con los clientes ya que, al ser un producto nacional, que no paga costos de importación, y al utilizar material reciclable genera una estructura de costos baja permitiendo ser competitivo a nivel precios en el mercado. Con respecto al poder de negociación con los proveedores es una de las mayores limitaciones por lo cual habría que analizar el mercado para generar más relaciones comerciales o adquirir su propio equipo de reciclaje. Es un rubro en el cual la competencia es mucha y de calidad y existe de la posibilidad de ser fácilmente reemplazable, por ejemplo, por zapatillas que, si bien no cumplen la misma función, solucionan el inconveniente de calzado. Es relevante que Génesis maximice sus fortalezas para poder competir con un grupo de empresas multinacionales muy afianzadas en el mercado local.

Análisis FODA:

Fortalezas:

- Es una empresa Eco-amigable y socialmente responsable.
- Posibilidad de calzado personalizado al gusto del cliente.
- Al ser una empresa pequeña e inicialmente con baja demanda, puede ofrecer atención personalizada al cliente.
- Al ser material reciclado, los costos de fabricación son menores que los tradicionales.
- Productos unisex.
- Flexibilidad de uso.

Oportunidades:

- Presión arancelaria a la importación.
- Aumento de la modalidad de compra E-commerce.
- Aumento de la oferta de plástico PET reciclado.
- Posibilidad de obtención de crédito por parte de la municipalidad de Olavarría.
- Búsqueda de calzados económicos por situación financiera del país.
- Aumento de la practica amateur de futbol femenino.
- Presión social por el cuidado ambiental.

Debilidades:

- Empresa Pyme, incapaz por el momento de aprovechar los beneficios de la producción a escala.
 - Necesidad de despejar dudas en los clientes sobre qué la comodidad y duración de los productos por ser una marca desconocida para los consumidores.
 - Dependencia temporal de un único proveedor de filamentos.
 - Amplia y fuerte competencia.
 - Incapacidad de realizar publicidad a la escala de las grandes compañías del país.

- Falta de experiencia en el rubro.

Amenazas:

- Posibilidad de una réplica de las grandes marcas del sector.
- Perdida general del salario de los consumidores.
- Mercado de empresas multinacionales.
- Gran presión impositiva a las empresas.
- Disminución general de empleo a nivel nacional.
- Traba a las importaciones de maquinarias y repuestos.
- Aparición de una nueva pandemia.

Objetivos:

Corto Plazo:

“Alcanzar el 15% del mercado de calzado de futbol femenino de la zona de Olavarría, durante el año 2025 por medio de una estrategia de Penetración de mercado”

Mediano Plazo:

“Duplicar la estructura en maquinaria y personal y ganar el 10% del mercado provincial de botines femeninos y el 5% de botines masculinos para el año 2030, buscando implementar una estrategia de desarrollo de mercado para captar nuevos nichos”

Largo Plazo:

“Ser una empresa con un posicionamiento firme en la provincia de Buenos Aires y abarcar el 10% del mercado nacional de botines de futbol amateur femeninos y el 10% de botines de futbol masculinos, logrando ser una marca consolidada e introducirse en el mercado de calzado para “Running” por medio de una estrategia de desarrollo de producto”.

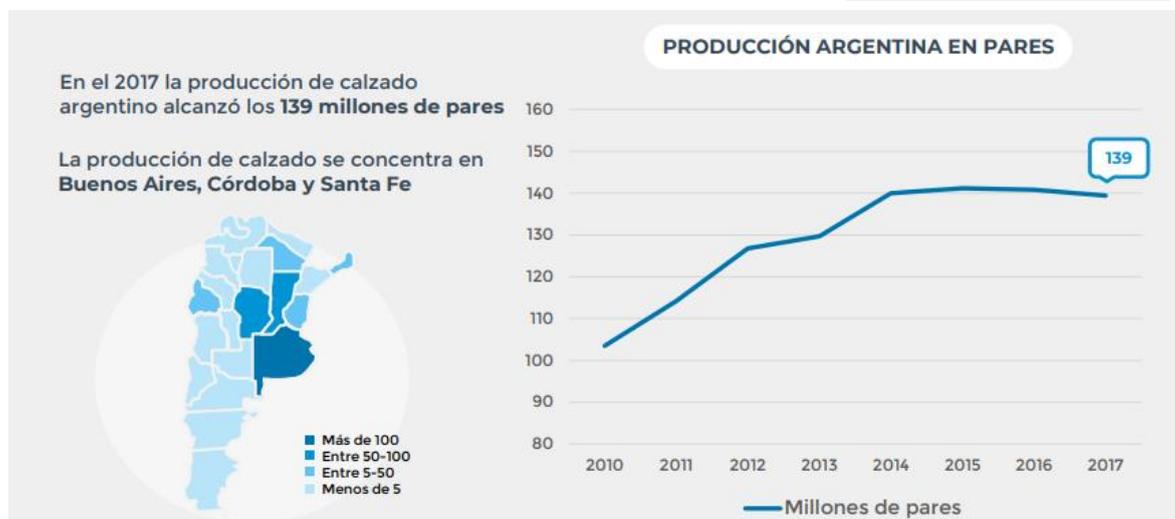
Mercado Objetivo:

El mercado meta o nicho de mercado se encontró por medio de observación y lectura en base a estadísticas nacionales. Apunta a mujeres y hombres que sean practicantes amateurs de futbol principalmente, aunque la proyección también es expandirse a lo que es calzado “Running”, buscando captar deportistas que sean socialmente responsables y vean en nuestro producto, también, una capacidad de ahorro.

En Argentina el setenta por ciento (70%) de nuestra población es simpatizante de futbol y el cincuenta por ciento (50%) lo practica de forma amateur. Pero es relevante destacar que en Argentina 2 de cada 10 mujeres practican este deporte por lo cual se ve en ellas el principal potencial consumidor al que se debe apuntar.



Si bien Argentina es un país exportador de calzado en el 2018 ha tenido una leve baja después de alcanzar los 139 millones de pares en 2019 según el artículo publicado en la página oficial del estado (Trabajo, 2019).



También se proyecta hacer botines a pedido, personalizados con los gustos y detalles que desee el consumidor, tanto que se puedan adaptar al pie del mismo como la particularidad de que tengan detalles estéticos como un nombre, el número de dorsal o algún color puntual. Esto abarcaría un mercado más pequeño, pero distinto ya que estos consumidores no están interesados en la reducción de costos sino en el producto en sí mismo.

Teniendo como domicilio inicial y central Olavarría, será esa misma la zona en la que se buscará introducirse en el mercado, abocándose al mercado interno. En una zona que comprende una población de 140.000 habitantes, de los cuales estadísticamente por lo menos 60.000 personas practican fútbol de forma amateur eventualmente, pero solo 40.000 de estos utilizan botines para hacerlo. El consumo promedio de botines es de 1 par de botines por año las mujeres y 2 pares los hombres. De este mercado 30.000 son hombres y 10.000 mujeres. Se proyecta para el primer año abarcar el 15% del mercado femenino y el 12% del masculino. Buscando vender así un total de 5000 pares de botines aproximadamente.

En la actualidad con respecto al fútbol femenino, según (oro, 2023) existen 15 equipos en la ciudad de Olavarría, que se dedican a las categorías Primera A, Primera B y Sub-15, si bien no todos los equipos participan de todas las categorías, hay un total aproximado de 25 planteles con 350 jugadoras que se dedican al deporte de forma semi profesional practicando "Fútbol 11". También se calculan unas 2500 jugadoras más por lo que se puede averiguar en por medio de una investigación primaria en complejos y clubes de la ciudad que juegan torneos de forma amateur o en categoría sub 13.

Con respecto al fútbol masculino el contexto es más amplio, según (deportes, 2023) y (Rabona, 2023) solo de fútbol 11 podemos encontrar el torneo de clubes de forma profesional y los torneos de amateurs llamados: Colonias y Cerros (con 3 categorías: A, A1 Y B y +35, con más de 50 equipos en total), Diez (con 30 equipos anotados), FOLA (20

equipos) y OFA (7 equipos). Con respecto a Fútbol 5 y 6 podemos encontrar 6 complejos (Área Chica, Arcos, Las Canchitas, La Máxima, Espartanos y Embajadores) cada uno con sus torneos con un promedio de 8 equipos por torneo con 10 jugadores cada uno.

Este nicho en conjunto con los jugadores que van eventualmente a practicar un turno de fútbol por el simple hecho de ser un hobby o por realizar una actividad física, forma parte del segmento del mercado olavariense al que se quiere apuntar desde Génesis, es la demanda determinada, es el mercado meta que se tiene como objetivo.

En cuanto al largo plazo, sabiendo que el 80% de las importaciones de calzado a nivel nacional son de calzado deportivo (20 millones de pares), Génesis busca quedarse con un mayor porcentaje de ese mercado, apuntando principalmente al fútbol femenino.

Determinación de la demanda:

La determinación de la demanda surge del resultado de la observación anteriormente nombrada y se le sumó una encuesta (adjunta en anexos), la cual se basó en las preguntas que representan la columna vertebral del valor agregado que ofrece Génesis como empresa a los potenciales consumidores.

El mercado potencial, representado por la letra Q, es la multiplicación de las variables n, p y q, así: $Q = n \times p \times q$, siendo n los compradores potenciales, p el precio y q el promedio de consumo per cápita.

Siendo 30.000 los hombres y buscando abarcar, inicialmente el 12% del mercado, estamos hablando de un mercado potencial de 3500 pares y siendo 10.000 las mujeres que practican el deporte del fútbol y buscando abarcar un 15% del mercado, se estaría sumando una demanda de 1500 pares más, siendo nuestra $n=5000$.

El p (precio) de los botines es de \$53.000 y el consumo promedio es de 1 par de botines por año las mujeres y 2 los hombres. Por lo cual en el año $n=5000$.

Entonces nuestra demanda potencia es de $5000 \times 53.000 \times 1 = 265.000.000$

Si este número no prorratamos en 12 meses nos daría que Génesis realiza ventas mensuales por \$22.083.333.

Estos cálculos se realizan sin tener en cuenta las localidades cercanas que también son potenciales clientes.

Producto:

El calzado fabricado por Génesis son botines reciclables que además de cumplir la tarea

propia del calzado, puede abarcar la función de ser utilizados por todas las modalidades que tiene el deporte futbol (Futbol 5, Futbol 6, Futbol 7, Futbol 9 y futbol 11). Se encuentran con un diseño que es muy específico y muy bien terminado, en el cual se busca tanto resguardar lo que es el talón de Aquiles, cómo proteger el arco y buscar la comodidad de los clientes. Estas partes interiores se benefician por los materiales utilizados de plástico PET ultra-flexible el cual hace que su uso sea muy ameno para para los consumidores. La suela de los botines va a tener la característica de tener poros, los cual permite filtrar la transpiración y brindar un servicio integral para el confort del deportista.



Suela F5



Suela F11

La posibilidad de practicar cada modalidad del futbol con un mismo par de botines y con un simple cambio de suela (la suela va encastrada a la semisuela, que forma la base de la parte superior del botín) es una de las necesidades principales que sacia Génesis siendo así el beneficio que hace distintiva a la marca en conjunto con la posibilidad que les brinda a los clientes de comprar un calzado de calidad y contribuir al cuidado del ambiente al cual pertenece.

Lo anteriormente mencionado, la posibilidad de reducir costos a partir de la utilización de materias primas recicladas, en conjunto que es una empresa que, en un principio, se aboca exclusivamente al Futbol amateur, haciendo mucho énfasis en el calzado femenino, son las armas con las que Génesis busca abarcar dicho nicho de mercado, proponiendo la fidelidad de los clientes por medio de descuentos con la entrega de botines Génesis usados para el posterior reciclaje de los mismos.

Con respecto al diseño la idea de Génesis es salir al mercado con botines Unisex que puedan ser consumidos masivamente por ambos géneros simplemente variando el diseño en

los talles y en las terminaciones, pero utilizado el mismo formato y colores. Y a su vez se ofrecerá la posibilidad de encargar botines personalizados en los cuales se podrá variar de color e incluso agregarles nombre y numeración tal como aparece en la camiseta del deportista.

El Packaging que utilizara Génesis serán bolsas reciclables y reutilizables de friselina las cuales tendrán impresas el logo de la marca y servirán así también como “botinero” para poder trasladar los mismos y al mismo tiempo funcionar como método de publicidad para que se instale la marca en la mente de los potenciales consumidores.

Materiales:

Plástico Pet Reciclado (suela), Plástico PET flexible (semisuela) cuero ecológico (empeine, puntera, cuello), tinta de alta adherencia.

Presentación: Sera entregado en una bolsa reciclable de friselina con el logo de la marca que puede cumplir la función de “botinero”.

Curva de producción: Los botines tendrán una numeración que se dividirá en dos partes: de N°27 al 34 que será para los productos destinados a los niños, y del N° 35 a 45 destinado a los adultos.

Modelos: Inicialmente se contará con un modelo estándar, unisex, que cambiará sus características y estética con los colores y detalles extras en el caso de los botines personalizados.

Promoción:

Al ser una Pyme y estar instalada en una ciudad relativamente chica, se fomentará mucho el “boca en boca” que resulta muy eficiente. Más allá de ese método, se pondrá publicidad segmentada en redes sociales (Instagram, Twitter, Facebook, Tik Tok), apuntando directamente al rango etareo que se desea, se colocara publicidad paga en las páginas de futbol locales anteriormente mencionadas (capitánadeoro y derabona), y se otorgara botines gratuitos a jugadores amateurs destacados de la ciudad a fin de instalar la marca y lograr un posicionamiento.

A su vez se contará con una página web propia la cual brindará información de la empresa y sus productos y tendrá una tienda de E-commerce, mediante la cual los consumidores podan realizar sus compras tanto a nivel local (Olavarría) como en el resto del país.

La empresa busca hacerse fuerte en el marketing por medio de redes sociales, buscando estar cerca de las tendencias y hacer un tipo de publicidad oportuna de los temas

que puedan ser relativos al producto tanto en Twitter, Instagram y Tik Tok. En conjunto con esto se publicará en la plataforma de ventas incluida en Facebook llamada Marketplace.

Por otro lado, se “sponsoreara” a 4 futbolistas locales (dos relativos al futbol femenino y dos al masculino), con el fin, no solo de instalar la marca en la ciudad y permitir, no solo, que pueda dar inicio a la divulgación de “boca en boca” sino también que los deportistas en cuestión serán utilizados, como imagen de la marca posando con los productos para posteriormente ser esto utilizado en Instagram, la cual es la red social que, según el sitio (Ahlgren, 2023) supera los mil millones de usuarios mensuales y junto con Tik Tok son las redes sociales más utilizadas para subir imágenes.

A su vez, se realizarán convenios con clubes de la ciudad para poder colocar banners en sus canchas de futbol y otorgar la posibilidad que los socios de los mismos tengan un descuento de un 10% en la compra de un par de botines en la tienda de la marca. El desfase de ingresos que la empresa tendrá a causa de ese 10%, se asumirá como una especie de pérdida económica y será absorbido por el presupuesto destinado al sector de publicidad y marketing, no considerando esta medida como un gasto sino como una inversión.

A su vez se contratará a la imprenta Olasel la cual hace sublimaciones y realizara 100 gorras estampadas con el logo de Génesis que serán ofertadas como regalo a las 100 primeras personas que compren los productos en conjunto con un llavero con el logo de la empresa, también con el logo de la marca, realizado por el mismo proveedor, con un costo total de \$75.000.

Concluyendo, inicialmente se utilizarán \$200.000 para establecer una imagen de la empresa y un posicionamiento (en concepto de gorras, llaveros, banners, botines a jugadores, promoción en redes sociales) y posteriormente se destinarán \$150.000 mensuales al área de marketing los cuales absorberán los costos de las promociones, la publicidad en redes y los sponsoreos.

Estas estrategias de branding se realizarán con el fin de posicionar de forma gradual la marca en la ciudad y se afrontara con la inversión inicial, en un principio, con el objetivo lógico de que se vaya retroalimentando con las utilidades generadas por la empresa.

Distribución:

El producto se venderá de forma directa, tanto por E-Commerce, como en el local adyacente al depósito en el que se encuentra la fábrica, ambas formas atendidas por el asesor comercial de Génesis. Por otro lado, se proyecta hacer promociones para ventas al por mayor para personas jurídicas que deseen vender los productos.

El Encargado de logística y stock será el responsable de realizar tanto la distribución

local a domicilio, para el caso de las personas de la ciudad de Olavarría que compren por E-commerce y también será el encargado de llevar los pedidos a Correo Argentino para aquellos compradores que forman parte del resto del país. Ambos servicios tendrán un costo para el comprador relativo, el cual será un costo estándar para lo local y el otro importe será puesto por el mismo correo relativo a la distancia que se tenga que recorrer, este monto lo podrá ver el consumidor a la hora de realizar la compra poniendo su ubicación en la página de E-commerce, la cual le sacara el cálculo automáticamente (servicio idéntico al que brinda Mercado Libre).

El centro de distribución va a ser el almacén, lugar donde se encuentra la fábrica en conjunto de Génesis.

Precio:

La política de precios por par de botines se realizará a partir del prorrateo de los gastos totales, más un 2% correspondiente a imprevistos, más un margen neto correspondiente a ganancias.

Es importante para Génesis insertarse en el mercado con precios competitivos para poder hacer frente a la competencia.

Al mismo tiempo la idea de la empresa es reducir considerablemente el margen neto al ingresar al mercado para poder lograr una penetración y un impacto en la relación precio-calidad y a su vez, a medida que la empresa se vaya expandiendo, la idea es ir realizando promociones e ir ajustando el precio coherentemente con la demanda.

Packaging:

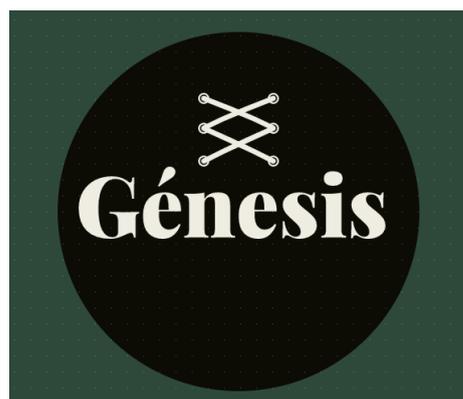


Diseño:

Botín Iron



Logo:



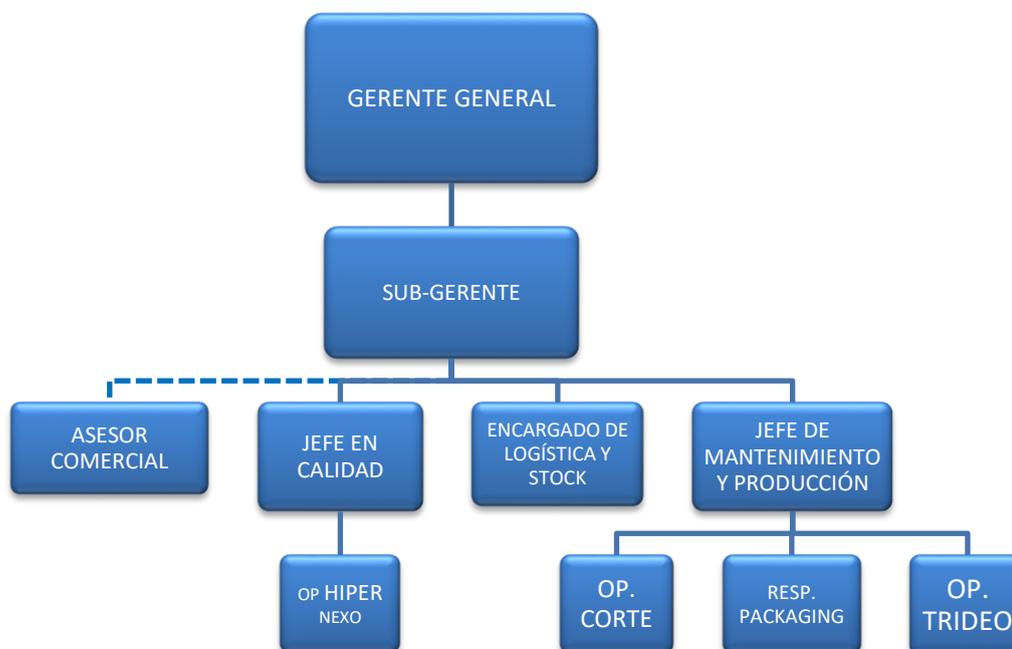
Recursos Humanos:

La selección y reclutamiento de personal se realizará por medio del gerente general de Génesis. El personal de la empresa contará con 10 personas inicialmente:

1. Gerente General y Administrador de la empresa (Lic. Administración de Empresas)

2. Sub-Gerente y Abogada de la Empresa (Abogada)
3. Encargado de producción y Mantenimiento Industrial (Ing. Industrial)
4. Encargada de compras y control de Calidad (Ing. Química)
5. Operador de Trideo
6. Operador de máquina de producción Hiper Nexo
7. Operador de Typical y corte manual
8. Responsable de estética y packaging.
9. Responsable de Logística y Stock.
10. Asesor Comercial

Organigrama:



Salarios según convenio colectivo firmado por UTICRA (Unión de Trabajadores de la Industria del Calzado) para abril 2023:

Asesor comercial: "Vendedor A" \$616.784

Encargado de Logística y Stock: "Personal de Expedición C" \$625.125

Operadores: "Personal de Desarrollo B" \$ 670.123

Encargado de Packaging: "Personal de Expedición C" \$625.125

Estando los primeros cuatro puestos ocupados (Bruni, Isaz, Chavarri y Dilascio) se recurrirá a ocupar por medio del reclutamiento y la selección, los 6 puestos restantes, siendo puestos estos mayormente operativos. Siendo un total de 10 personas a disposición de la empresa, los salarios de las 4 personas restantes serán calculados fuera de convenio.

Genesis Independencia 4700 30-36953938-6		RECIBO DE HABERES ORIGINAL			
APELLIDO Y NOMBRE	CUIL	LEGAJO N°			
Empleado Génesis	20-30827253-3	8/24			
FECHA INGRESO	CATEGORÍA	CONTRATACIÓN			
25/10/2024	VENDEDOR A	Tiempo completo			
REMUNERACIÓN ASIGNADA	PERÍODO DE PAGO	RECIBO N°			
\$ 616.784,00	Enero 2025	3			
DETALLE DE LA LIQUIDACIÓN					
CONCEPTOS	V.U	UNIDADES	REMUNERATIVA	NO REMUNERATIVO	DESCUENTOS
Sueldo Básico		200	\$ 545.826,60		
Antigüedad			\$ 0,00		
Presentismo	7,00%		\$ 38.207,86		
Asistencia Perfecta	6,00%		\$ 32.749,60		
Jubilación	11%				\$ 67.846,25
Ley 19.032	3%				\$ 18.503,52
Obra social	3%				\$ 18.503,52
Aporte Solidario UTICRA	2,5%				\$ 15.419,60
					\$ 15.419,60
TOTALES			\$ 616.784,06	\$ 0,00	\$ 135.692,49
SUELDO NETO					\$ 481.091,57
LUGAR Y FECHA DE PAGO			FORMA DE PAGO		
Olavarría 5 de Febrero de 2025			Transferencia Bancaria		
<i>Son pesos</i> : CUATROCIENTOS OCHENTA Y UN MIL NOVENTA Y UNO PESOS CON 57 CTVOS					
Recibí el importe de esta liquidación en pago de mi remuneración correspondiente al periodo indicado y duplicado de la misma conforme a la ley vigente					
					Firma

Personal fuera de convenio:

Gerente: \$1.200.000

Sub-Gerente: \$1.200.000

Jefe en calidad: \$950.000

Jefe de Mantenimiento y producción: \$950.000

Contribuciones Patronales "VENDEDORA"		
Concepto	%	\$
Jubilacion	16,00%	\$ 98.685,44
Obra Social	5,00%	\$ 30.839,20
Ley19032	2,00%	\$ 12.335,68
Asignacion Familiar	7,50%	\$ 46.258,80
Fondo Nacional de Empleo	1,50%	\$ 9.251,76
Seguro de Vida Obligatorio	0,03%	\$ 185,04
ART	3,00%	\$ 18.503,52
TOTAL		\$ 216.059,44

El cuadro con los costos totales de la remuneración del personal con excepción de los fundadores es el siguiente:

Remuneraciones					
Puesto	Empleados	Sueldo Bruto	SB + Cargas Sociales	SAC Bruto+ CS	Total Anual
Asesor Comercial	1	\$ 616.784,00	\$ 832.658,40	\$ 832.658,40	\$ 10.824.559,20
Encargado de Logística y Stock	1	\$ 625.125,00	\$ 843.918,75	\$ 843.918,75	\$ 10.970.943,75
Operadores	3	\$ 670.123,00	\$ 904.666,05	\$ 904.666,05	\$ 35.281.975,95
Encargado de packaging	1	\$ 625.125,00	\$ 843.918,75	\$ 843.918,75	\$ 10.970.943,75
Jefe Calidad/Producción	2	\$ 950.000,00	\$ 1.282.500,00	\$ 1.282.500,00	\$ 33.345.000,00
Gerencia/Sub-Gerencia	2	\$ 1.200.000,00	\$ 1.620.000,00	\$ 1.620.000,00	\$ 42.120.000,00
Total					\$ 143.513.422,65

La empresa tendrá una estructura societaria de Sociedad Anónima Unipersonal, cuya persona responsable va a ser el dueño y gerente general de la misma.

Producción y operaciones:

En cuanto a los recursos y las capacidades, Génesis valora mucho los recursos intangibles como los valores y el conocimiento, esto se debe porque es una empresa que fundamentalmente valora los recursos personales.

La producción de pares de suelas completas será de un promedio de 4 por hora (siendo la suela completa la suma de la suela y la semisuela), teniendo la maquinaria la capacidad de producir el triple y quedando una capacidad ociosa de producción que sería utilizada a futuro en caso de un incremento en las ventas. Lo que tendrá como consecuencia que ese mismo número sea la producción total de botines promedio ya que tanto el proceso de corte como el de coser y plotear son proceso que se puede acoplar a realizarse un par cada 15 minutos. La producción así será de 4 pares de botines por hora. En principio se producirá un promedio de

6 horas al día de lunes a viernes y se dedicará las otras horas de la jornada laboral a limpieza y refrigerio (1 hora), por lo que los días sábados se realizará limpieza y mantenimientos de maquinaria. Esto dará una producción aproximada de 24 pares de botines por día, fabricando así un promedio de 624 pares de botines al mes.

Una vez fabricadas las primeras 10 unidades, posterior al control de calidad correspondiente, realizado por la Ingeniera Dilascio, se procederá a donar 10 pares de botines a jugadores semiprofesionales puntuales con el fin de obtener un “feedback” en cuanto a duración, comodidad, funcionalidad, peso, entre otros factores.

La cadena de suministro está conformada en un principio por la Municipalidad de Olavarría que nos provee el material reciclable en conjunto con Printalot que nos ofrece la venta de filamentos flexibles para complementar el stock de materias primas. La cuerina de la parte superior del Botín será suministrada por el proveedor Saxs ubicado en Lomas del Mirador, el cual toma pedidos por medio de su página de E-commerce (SAXS, 2023). El color principal del botín se lo dará el cuero ecológico y los detalles se harán con vinilo textil que se le comprará al proveedor Polgraf, que realiza envío directo para Olavarría. Los cordones en conjunto con las plantillas se le comprarán al proveedor “Desatarse” mientras que papelería Plastimar será el encargado de proveer las bolsas reciclables de friselina que formarán parte del packagin de Génesis.

En lo respectivo a la logística y el almacenamiento, Génesis posee un galpón propio, ubicado en la Calle Independencia 4700, al ingreso de la ciudad, el cual funcionará como almacén y como centro de producción, operaciones y ventas ya que ahí mismo también encontramos la oficina gerencial y se va a establecer un local de ventas reducido ya que la función mayormente será mostrar el producto y la fuerza de ventas se apuntará al e-commerce ya que según (Infobae, 2021), es un método de consumo que pasó a ser preferencial por parte de los argentinos después de la pandemia.

La logística se realizará en el ámbito local con una Renault Kangoo modelo 2014 que se comprará para ser el rodado principal de la empresa y para pedidos de la zona se llevará a cabo por medio de Correo Argentino.

Es el compromiso de Génesis que desde la confirmación de compra el pedido no tarde más de 48 horas en ser despachado para generar satisfacción en el cliente y no perder competitividad.

Emanuel Chavarri, Ingeniero Electromecánico, es el encargado de la automatización y mantenimiento de las maquinarias (Impresoras 3D, Recicladora de PET, Formadora de Filamentos) y Antonela Dilascio, Ingeniera Química, encargada de analizar los filamentos y el plástico a reciclar para garantizar que el plástico sea lo suficientemente cómodo, flexible y

duradero. Ambos estarán acompañados de dos operarios, los cuales se ocuparán del manejo de las maquinarias y el ensamble, siendo esta el área de la producción del calzado.

Siguiendo con los recursos intelectuales, Emmanuel Bruni, Administrador de empresas, es el encargado de administrar los recursos de la empresa y de la fuerza de ventas (en conjunto con el asesor comercial), Marina Isaz, Abogada se encargará del cumplimiento de las normas ISO y de los requerimientos legales de la empresa.

Con respecto al plástico PET como materia prima se plantea un convenio con la Municipalidad de Olavarría (lugar en el cual trabaja la fundadora de la empresa), para que ponga a disposición de Génesis el 10% del plástico recaudado a cambio de que se realice una donación de botines a los centros deportivos municipales a cargo del sector desarrollo social. Además, la municipalidad se muestra predispuesta a apoyar, por medio de créditos, a Pymes que son potenciales generadores de empleo en la ciudad.

La parte superior del botín será realizada con Eco cuero, cuerina Ecológica de PVC, la cual asegura un producto resistente y que cumple con los valores de responsabilidad social pregonados por la empresa. El proveedor del material en cuestión es la empresa "San Isidro Lonas", ubicada en la localidad de San Isidro, Buenos Aires, Argentina.

El stock, tanto de productos terminados como de productos intermedios y materias primas, se encontrará almacenado en un sector del galpón donde se realizará la producción ya que posee espacio ocioso y no requiere de movimientos logísticos para poder trasladar la materia prima a producción. El método de control se realizará con un software provisto por la empresa de servicios Abaco, el mismo que se encargará de control de las ventas a modo de centralizar la información, utilizando método de clasificación inventarios ABC, ordenando los materiales de esta forma por tamaño, importancia, valor económico, índice de rotación, entre otros factores.

Proceso productivo:

Una vez que se encuentran las botellas PET en el depósito se proceden a transformarse en filamento por medio de la máquina Hiper nexa. En un principio se buscará tener un stock de filamentos, el cual va a tener el carácter de evitar un quiebre de stock y tener que cortar la producción ante cualquier eventualidad.

Una vez que el filamento se encuentra terminado se colocara en la impresora 3D Trideo, la cual se encarga de hacer la semisuelas y sus respectivos encastres de fútbol 5 y fútbol 11. Se utiliza el filamento producido por Génesis a través de botellas recicladas para hacer la suela que contiene los tapones mientras que la semisuela se realizara con filamento PET flexible comprado al proveedor anteriormente mencionado.

Mientras tanto por medio de cortes, a través de moldes forma manual, se procederá a

realizar los cortes que forman la parte superior del botín (puntera, talón, empeine, lengüeta) los cuales posteriormente se cocerán con la maquina Typical a la suela recientemente nombrada, los cordones se realizarán de forma tercerizada.

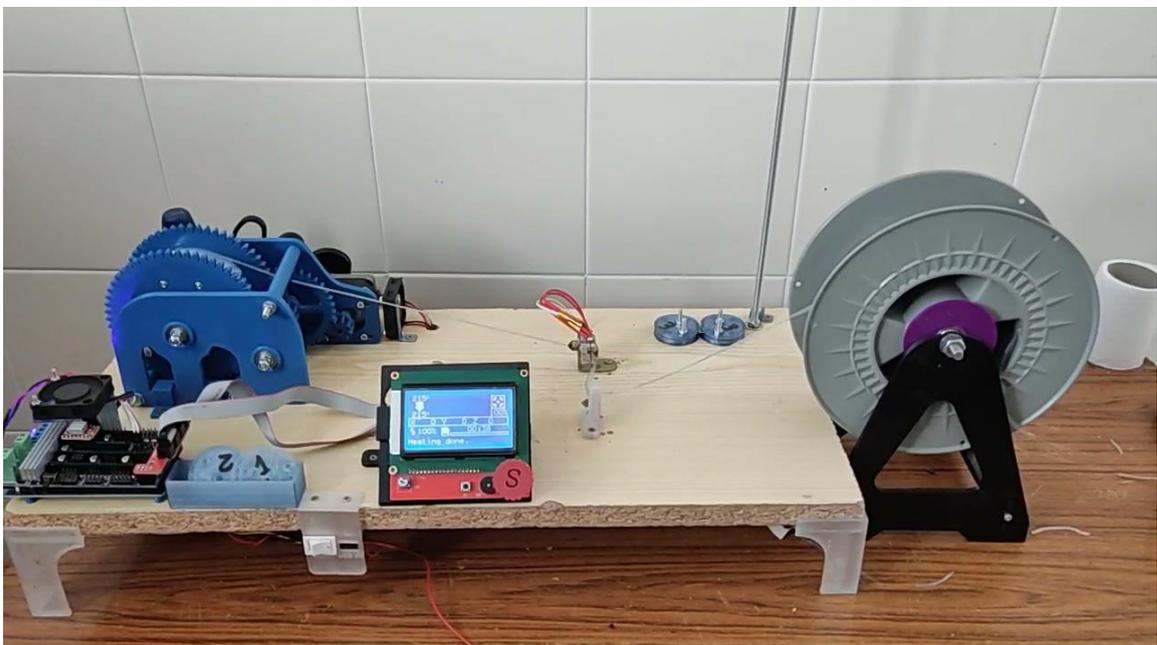
Posteriormente el encargado de estética pegara con vinilo el logo de la marca a los botines y algún detalle estético más como puede ser el número de dorsal o el nombre del comprador en caso de que el cliente lo haya requerido.

Una vez finalizado el proceso de producción el encargado de packaging, siendo este el mismo personal responsable de la estética, lo colocara en su correspondiente bolsa de friselina, en conjunto con los cordones, para estar listo para su venta y distribución.

Tecnología Utilizada:

Hiper nexo recicladora de PET:

Es una maquina casera producida en Argentina capaz de generar hasta 2Kg de filamento por hora.



Trideo Dual T:



La TRIDEO DUAL T impresora 3D con 2 cabezales capaz de fabricar dos elementos al mismo tiempo o trabajar sobre uno solo a mayor velocidad. Fundamental para acelerar el proceso productivo.

Máquina de coser Typical:



Máquina de coser con triple arrastre, diseñada para trabajar con materiales pesados con rapidez y eficiencia.

Plotter de corte Gadnic:

El Plotter Gadnic es una herramienta con gran velocidad que te permite aprovechar al máximo el vinilo y realizar cortes de mayor tamaño en caso de que la empresa lo requiera.

Localización:

La localización será la ciudad de Olavarría, provincia de Buenos Aires, que más allá de ser la ciudad donde residen los fundadores, está situada estratégicamente en el centro de la provincia de Buenos Aires, lo cual se considera un punto clave tanto para las ventas como para la distribución.

LAY-OUT:

El galpón en el que se desenvolverá Génesis cuenta con 80m², el cual se subdividirá en 2 partes, una de 24m² dedicados a producción y los 56 restantes destinados a depósito tanto de materias primas, packaging como los productos terminados.

Adyacente al galpón anteriormente mencionado se podrá observar una oficina de 4*5 (20m²) la cual funcionará como base administrativa de la empresa y sector de ventas.

La cadena de producción comienza en el proceso de compra de la materia prima a los proveedores anteriormente mencionados y la recepción del material reciclable por parte de la Municipalidad de Olavarría, el cual será convertido posteriormente en filamento PET para poder ser utilizado por la maquinaria de Génesis.

Una vez que se cuenta con todos los elementos necesarios para producir se puede

comenzar con dos tareas productivas de forma paralela: Por un lado la fabricación de la suela en dos etapas (semisuela y suela, de forma que encastre una con la otra) que se realizara con la Maquinaria TRIDEO DUAL T de a dos unidades por ronda, utilizando el filamento producido anteriormente. Por otro lado, se procederá al corte de la cuerina de modo manual por medio de la utilización de los moldes correspondientes a los distintos talles a fabricar.

Completados los procesos mencionados en el párrafo anterior se procederá a unir las partes producidas por medio de la Máquina de coser Typical

Con la inversión inicial se realizará una producción de 100 botines los cuales cumplirá la función de stock de seguridad para no tener un quiebre de stock, ya que, produciendo 4 pares de botines por día, en un principio, alcanzaría para sostener la demanda proyectada de 420 pares por mes (5000 pares por año aproximadamente), siendo la producción igual a 624 pares por mes, quedando el stock de 200 pares de botines mensuales aproximadamente. Este caso mencionado es una producción calculada a la demanda estimada, en caso que esta sea menor se podrán tomar las medidas correspondientes para disminuir los costos variables y alivianar la acumulación de stock.

Proveedores:

Como proveedor principal, la empresa va a contar con la municipalidad de Olavarría, la cual se encarga de la recolección de elementos reciclables de su población, y será la encargada de proveer el plástico para ser usado como materia prima. Las impresoras 3D será suministrada por la empresa TRIDEO de Industria Nacional ubicada en CABA (TRIDEO, 2013).

La máquina de reciclaje Hipér Nexo será suministrada por el proveedor que lleva el nombre homónimo. En el caso que el presupuesto acotado no permita tener las maquinarias encargadas de trituración desde el inicio, el proveedor Printalot, ofrece filamentos PETG que son producidos 100 con material reciclado de botellas PET y tiene una adherencia de glicol para hacer el materia más flexible y duradero a un costo razonable (aunque como se ha mencionado con anterioridad, la idea es trabajar con los dos materiales en paralelo). Con respecto al eco cuero que se utilizará en el resto del calzado será provista por la empresa SAXS.

Las máquinas de coser se comprarán al proveedor Casa Tony ubicado en CABA los cuales son especialistas en el rubro, brindan asesoramiento y MercadoLibre funciona como garantía (TONY, 2013).

El vinilo textil será comprado al proveedor Polgraf, el cual realiza envió directo para Olavarría. Los cordones se le comprarán al proveedor “Desatarse” mientras que papelera

Plastimar será el encargado de proveer las bolsas reciclables de friselina que formaran parte del packagin de Génesis.

El software de gestión será provisto por la empresa Ábaco Gestión y tendrá un costo de \$170.000.

Producción:

Mientras que la parte de la suela se realizara por medio de producción 3D, lo que es Upper (superior) y lengüeta se realizara por corte manual (por medio de moldes) y se unirá a la semisuela con la utilización máquinas de coser.

Este proceso que combina lo industrial con lo artesanal garantiza calidad y control de la misma en búsqueda de satisfacer las necesidades de los clientes y ser competitivos en un mercado muy exigente.

El control de calidad de la empresa se llevará a cabo por medio de los Ingenieros que forman parte de Génesis, (Ing. Electromecánico Emanuel Chavarri, Ing. Química Antonela Dilascio) que regularan las maquinarias tanto para evitar fallas como para seguir el cumplimiento de las normas ISO.

Presupuesto:

Inversión Inicial:

INVERSIÓN INICIAL			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR POR UNIDAD	VALOR TOTAL
MAQUINARIA			
MAQUINA DE COSER HIPER NEXO	1	\$ 290.000,00	\$ 290.000,00
TRIDEO DUAL T	1	\$ 12.689.750,00	\$ 12.689.750,00
MAQUINA DE COSER TYPICAL GC2605	1	\$ 1.205.950,00	\$ 1.205.950,00
PLOTER DE CORTE GADNIC PLTT 62 CM	1	\$ 330.000,00	\$ 330.000,00
SUBTOTAL MAQUINARIAS			\$ 14.515.700,00
INSTALACIONES			
MANO DE OBRA	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00
PINTURA	1	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00
SUBTOTAL INSTALACIONES			\$ 500.000,00
MUEBLES			
PC ESCRITORIO	4	\$ 820.000,00	\$ 3.280.000,00
ESCRITORIOS PC	4	\$ 80.000,00	\$ 320.000,00
SILLAS ESCRITORIO	4	\$ 65.000,00	\$ 260.000,00
MESAS DE TRABAJO ACERO	4	\$ 170.000,00	\$ 680.000,00
SUBTOTAL MUEBLES			\$ 4.540.000,00
VARIOS			
SOFTWARE	1	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00
MARKETING	1	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
RODADO	1	\$ 8.300.000,00	\$ 8.300.000,00
MATERIA PRIMA (CUERO, PINTURA, PACKAGING)	1	\$ 1.200.000,00	\$ 1.200.000,00
SUBTOTAL VARIOS			\$ 10.200.000,00
CAPITAL DE TRABAJO			
CAPITAL DE TRABAJO	1	\$ 26.362.000,00	\$ 26.362.000,00
SUBTOTAL CAPITAL DE TRABAJO			\$ 26.362.000,00
TOTAL			\$ 56.117.700,00

Al tener edificio propio la inversión inicial en ese aspecto sería la de poner el mismo en condiciones lo cual llevaría un presupuesto de \$500.000 en pintura, mano de obra y otros materiales relativos a la construcción. Por otro lado, se necesitaría un total de \$4.540.000 para la compra de 4 escritorios, 4 computadoras de escritorio con sus sillas correspondientes, y elementos de librería que componen una oficina afectados al personal de gerencia, ventas, calidad y producción en conjunto con las mesas de acero afectadas a la producción.

Con respecto a la maquinaria el costo, con el valor euro compra del banco Nación a \$ 965, es de \$14.515.700 lo cual incluye dos máquinas de producción de filamentos (Hipernexo), una impresora 3D (Trideo dual T) y una máquina de coser (Typical).

Con respecto a los costos operativos, el promedio de consumo de luz, de acuerdo a la maquinaria en cuestión utilizándolas un promedio de 8 horas por día, sería de 40 kw por día, en un promedio de trabajo de 22 días mensuales, da un total aproximado de 880 Kw lo que provocaría una tarifa de \$60.000 mensuales, de agua el costo mínimo promedio de \$5000 (por un promedio de 40 m³), gas \$18000 por 300 m³, \$25000 sería el costo mensual relativo a telefonía e internet y \$30.000 el costo de un seguro contra terceros completo con la empresa Cooperación Seguros para el rodado de la empresa. Con respecto a los impuestos municipales rondan en \$8500 correspondiente a la zona en la que está ubicado el galpón y un resguardo de \$200.000 de gastos varios (herramientas, librería, etc) para eventuales inconvenientes o faltantes. Por último, se necesitarían \$ 1.200.000 para hacer un stock de materia prima inicial para la fabricación de los primeros 100 pares de botines que le permitan a la empresa tener stock y curva de productos, el cual se deberá mantener con la producción diaria.

Los costos de mantenimiento de rodado surgen de la necesidad de realizarle al vehículo el servicio correspondiente (cambio de aceite y filtro), cambio de cubiertas, lavado y cualquier eventualidad que pueda surgir del uso diario del mismo.

El capital de trabajo será de \$26.362.000, teniendo la capacidad de funcionar como soporte de seguridad y cubrir las remuneraciones totales (en conjunto con los costos fijos de luz, gas, agua, seguro e imponderables) por 3 meses (siendo estas el foco principal de los pasivos corrientes de la empresa), el cual será invertido en un plazo fijo de una billetera virtual, lo cual permitirá tener liquidez y al mismo tiempo un rédito mensual para no perder el valor real del dinero producto de la inflación. Es relevante destacar que el monto destinado al capital de trabajo puede afrontar los costos operativos por 3 meses aun sin realizarse una sola venta por parte de la empresa.

De este modo la inversión inicial del proyecto nos estaría dando un total de \$ 56.117.700, monto que se tendría que conseguir a través de un crédito o por medio de inversores.

El costo del par será de \$53.000 por lo cual Génesis tendrá una utilidad bruta aproximada del 100%. El primer año se espera una venta 5000 pares de botines y, por medio del aprovechamiento del espacio físico ocioso, más un aumento del presupuesto destinado a marketing de un 50% anual para implementar una política de marketing agresiva, se espera un incremento del 10% de las ventas anual durante los primeros 3 años, lo cual se lograra aumentando la inversión en publicidad, fomentando el boca en boca, ya que la empresa va a ir formando un nombre propio en el mercado, estando ya establecida y teniendo en cuenta la resolución de AFA publicada en el boletín N° 5787 (AFA, 2020) que presenta un plan integral para el crecimiento del futbol femenino hasta el año 2026, siendo este el nicho de mercado al que apunta génesis y teniendo en cuenta valores y mercado constantes para poder hacer comparaciones interanuales.

COSTOS UNITARIOS PAR DE BOTINES	
CONCEPTO	\$
Filamento	\$ 2.800,00
Cuero Ecologico	\$ 295,00
Vinilo	\$ 20,00
Cordones	\$ 223,00
Bolsas Friselina	\$ 590,00
Plantillas	\$ 795,00
Costos Fijos Prorrteados	\$ 21.375,95
TOTAL	\$ 26.098,95

De acuerdo a los cálculos sacados por los Ingenieros potenciales de Génesis, según la densidad del plástico PET (1.27g/cm³) y teniendo un talle promedio de calzado numero 39 el cual tiene un volumen de 73 cm³ requiere de 58 metros de filamento PET (auto producido por medio del reciclaje con la maquinaria Hiper Nexo) de 1.75mm para realizar cada una de las suelas y unos 22 metros más para realizar la semisuela que sería realizada con material PETG. Teniendo maquinaria con capacidad de producir 2 kg de filamento PET por hora y teniendo cada kg de filamento unos 330 metros aproximadamente, génesis tendrá la capacidad de producir unas 40 suelas y 40 semisuelas de botines por día. Los 660 metros de filamento PETG que ofrece Printalot tienen un costo de \$41990, siendo que cada par de semisuelas requiere de 44 metros de filamentos, da como resultado un costo de \$2800 por par.

Siendo el rollo de cuero ecológico de 1.4m x 50m y siguiendo con el talle promedio (39) de 2324 partes superiores del botín (contemplando talón, lengüeta, empeine) siendo el valor del rollo \$340.688 no da un promedio de \$293.19 por par de botines. Redondeando el costo del cuero por par de botines a \$295 se cubre el costo del hilo que es de mucho menor porte.

Siendo que el valor DE 2m*1m de Vinilo es de \$15.340, rindiendo el poder insertar el logo sobre 1100 pares de botines aproximadamente (el logo es de 3cm*3cm), da un total aproximado de \$30 por par de botines.

Por otro lado 60 pares de cordones de la marca Desatarse tienen un valor de \$14000 lo que da un costo de \$223 por par y las plantillas provistas por el mismo proveedor tienen un costo de \$79.500 los 100 pares lo cual nos da \$795 por par.

Las bolsas de friselina en las que se entrega el producto tienen un valor de \$59950 las 100 unidades teniendo un costo de \$590 por par.

La tienda online será creada por el gerente general y administrada por el asesor comercial, en un principio se utilizará la web de Tiendanube que ofrece la posibilidad de ofrecer los productos de forma gratuita.

Según (Escobar, 2024) las compras en E-commerce se realizan en un 57% por tarjeta de crédito, un 11% con tarjeta de débito y el resto con transferencias y otros medios de pago. Por tal motivo se dispondrá de un posnet provisto por mercado pago, cuyo costo está incluido en la parte de software ya que va a estar vinculado al mismo y su costo es de \$30.000. Se tendrán en cuenta gastos por cobro con tarjeta de crédito (estimando un 50% de las compras con esa modalidad) ya que la empresa mercado libre te retiene 6.99% por compra y con tarjeta de débito (estimando un 10% de las compras con esa modalidad) ya que dicha empresa retiene un 3.39% del pago de dicha compra.

Los costos de mantener una cuenta bancaria son de \$7.200 mensuales lo que suman \$86.400 anuales.

Los costos que se toman en cuenta, así como los ingresos no tienen en cuenta el impuesto al valor agregado (IVA).

FLUJO DE FONDOS				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑOS
INGRESOS				
VENTAS		\$ 265.000.000,00	\$ 291.500.000,00	\$ 320.650.000,00
COSTO MERCADERIA VENDIDA		\$ 23.840.000,00	\$ 26.224.000,00	\$ 28.846.400,00
UTILIDAD BRUTA		\$ 241.160.000,00	\$ 265.276.000,00	\$ 291.803.600,00
EGRESOS				
COSTOS FIJOS				
SUELDOS		\$ 143.513.422,65	\$ 143.513.422,65	\$ 143.513.422,65
MARKETING		\$ 1.800.000,00	\$ 2.700.000,00	\$ 4.050.000,00
TELEFONO, INTERNET, LUZ, GAS,		\$ 1.296.000,00	\$ 1.296.000,00	\$ 1.296.000,00
COBRO CON TC Y DEBITO		\$ 10.160.100,00	\$ 11.176.110,00	\$ 12.233.721,00
COMISIONES BANCARIAS		\$ 86.400,00	\$ 86.400,00	\$ 86.400,00
MANTENIMIENTO RODADO		\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.080.000,00
MANTENIMIENTO EDIFICIO		\$ 480.000,00	\$ 480.000,00	\$ 480.000,00
AMORTIZACION RODADO		\$ 1.660.000,00	\$ 1.660.000,00	\$ 1.660.000,00
AMORTIZACION MUEBLES		\$ 1.905.570,00	\$ 1.905.570,00	\$ 1.905.570,00
GASTOS VARIOS		\$ 600.000,00	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00
TOTAL EGRESOS		\$ 162.581.432,65	\$ 164.437.502,65	\$ 166.365.113,65
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 78.578.507,35	\$ 100.778.497,35	\$ 124.838.486,35
IMPUESTOS				
IMPUESTOS MUNICIPALES (SEG E HIG)		\$ 1.325.000,00	\$ 1.457.500,00	\$ 1.603.250,00
IMPUESTOS PROVINCIALES (IIBB)		\$ 3.275.000,00	\$ 10.202.500,00	\$ 11.222.750,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 67.378.507,35	\$ 89.118.497,35	\$ 112.012.486,35
IMPUESTOS GANANCIAS		\$ 23.792.477,57	\$ 31.191.474,07	\$ 39.204.370,22
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 44.186.029,78	\$ 57.927.023,28	\$ 72.808.116,13
REVERSION AMORTIZACIONES				\$ 16.658.990,00
INVERSION INICIAL	\$ 56.117.700,00			
TOTAL		\$ 44.186.029,78	\$ 57.927.023,28	\$ 89.467.106,13

(El flujo de fondos también se anexará para mayor visibilidad)

El rodado de la empresa tendrá consigo costos abocados al mantenimiento, mas allá de los \$30.000 mensuales abocados al seguro, se tendrá un costo adicional de \$60.000 relativo al recambio de cubiertas, verificación técnica, service del mismo, limpieza y un porcentaje de seguridad por eventuales roturas. Los gastos del combustible que utilizara el rodado no se tendrán en cuenta ya que será aplicado al costo de envío del comprador.

Con respecto al mantenimiento del edificio se destinará \$10.000 por mes afectado a un seguro de inmueble y \$30.000 por mes que serán destinados a cubrir los impuestos (ARBA), productos de limpieza para mantener los pisos del mismo, así como el resto de la limpieza y cubrir alguna eventualidad como puede ser algún arreglo por humedad o alguna rotura de abertura.

Se tienen en cuentas gastos varios por \$50.000, los cuales formarían una "caja chica" relativos a cosas que se pueden necesitar en el día a día y que hacen al funcionamiento de la empresa, ya sea artículos de librería, informatica, almacén, etc. En cuanto a los gastos operativos son relativos a la producción y tienen que ver con las grasas para las maquinarias, artículos de ferretería, herramientas, entre otros).

La amortización de rodados se hace sobre la camioneta Kangoo y las amortizaciones sobre los muebles incluye tanto las maquinarias son las utilizadas para la producción, como el amueblamiento afectado a las oficinas incluido las computadoras de escritorio.

REVERSION AMORTIZACIONES			
CONCEPTO	AÑOS PARA AMORTIZACION TOTAL	% AMORTIZADO	VALOR VENTA
MAQUINARIA	10	30%	\$ 10.160.990,00
MUEBLES	10	30%	\$ 3.178.000,00
RODADO	5	60%	\$ 3.320.000,00
TOTAL			\$ 16.658.990,00

Para el cálculo de la reversión de amortizaciones se tomará en cuenta el valor de compra de la unidad y se le restará el porcentaje amortizado.

Es relevante tener en cuenta los impuestos pertinentes a los que la empresa está afectada, ya sean municipales (Tasa de Seguridad e Higiene) en un 0.5% de la facturación, provinciales (Ingresos Brutos) 3.5% y nacionales (Impuesto a las ganancias).

Análisis de proyecto de inversión:

VAN (Valor Actual Neto): \$93.194.099,57

TIR (Tasa Interna de Retorno): 82.86%

La tasa de corte tomada va a ser de un 12% teniendo en cuenta que se realizaría la totalidad del proyecto con capital privado, se toma como referencia que la TIR que daría invertir un bono privado en dólares (Obligación Negociable YMCJO) de la empresa YPF que es de 8.57%, la cual es una empresa establecida y tienen mucho menos riesgo. Se realiza en dólares porque para hacer comparaciones no se está teniendo en cuenta la inflación, por lo cual, si se toma la tasa en pesos, el valor que nos daría no sería real y se le suma un 3.5% consecuentemente por asumir ese riesgo mayor.

Siendo el VAN mayor a 0, indica que el proyecto genera ganancias y por lo tanto es rentable, síntoma que también indica la TIR al tener un valor mayor a la tasa de corte propuesta por Génesis.

Periodo de recupero:

PERIODO DE RECUPERO			
INVERSION INICIAL	VENTAS		
\$	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
56.117.700,00	5000	5500	6050
PARES VENDIDOS			
GANANCIA	\$ 44.186.029,78	\$ 57.927.023,28	\$ 89.467.106,13
SUMATORIA	\$ 44.186.029,78	\$ 102.113.053,06	\$ 191.580.159,18
RECUPERO	-\$ 11.931.670,22	\$ 45.995.353,06	\$ 135.462.459,18

El recupero se daría en el segundo año (subrayado en el cuadro) ya que es donde la sumatoria anual de ganancias empieza a dar valores mayores a la inversión inicial.

Conclusiones del Trabajo Final:

En un mundo cada día más consciente de los cuidados del medio ambiente y de la responsabilidad social que cada una de las personas tienen, una empresa innovadora y Eco-Amigable como Génesis puede tener una aceptación muy grande en el mercado.

Al ser una empresa desconocida y ante la posibilidad de que lo competidores puedan sacar rápidamente una réplica se puede perder gran parte del mercado si no se logra captar de forma correcta a los consumidores meta.

El precio se ubica en una gama media por debajo de los valores de los productos de las

marcas Adidas y Nike por lo cual puede ser un buen precio de ingreso al mercado, más si se tiene en cuenta los múltiples beneficios que ofrece el botín de Génesis.

Una característica importante de Génesis es la posibilidad que ofrece a los futuros clientes de poder reciclar su propio calzado, lo que implicaría que el costo de fabricación sea menor a los tradicionales, logrando un precio en el mercado accesible para todos, a su vez se da la posibilidad de que el cliente personalice a su gusto el calzado. y al ser una empresa pequeña e inicialmente con baja demanda se podrá ofrecer atención personificada al cliente.

Es importante destacar la oportunidad que brinda este producto de poder hacer parte a la sociedad del cuidado del medio ambiente, a través de la utilización y reciclaje del calzado.

A su vez hay que tener en cuenta las posibles amenazas que se pueden llegar a presentar. En un primer momento la empresa se tendrá que enfrentar a las dudas de los potenciales compradores respecto de la eficacia y durabilidad del producto, esto en conjunto con el desaprovechamiento de los beneficios de la producción a gran escala, que no se van a poder realizar hasta que haya transcurrido un cierto tiempo, donde la empresa pueda lograr una expansión, hace que Génesis tenga que realizar un aprovechamiento máximo de los recursos con los que cuenta para poder ser una empresa competitiva, pero al poder aprovechar la capacidad de producción ociosa, se podría aumentar la rentabilidad a medida que aumentan las ventas ya que los costos fijos aumentarían muy poco.

Recomendaciones finales:

A lo largo de presente trabajo se pudo diagnosticar la potencial incursión en el mercado de Génesis una empresa que creada “desde 0” tiene el desafío de poder ingresar en un mercado donde hay grandes potencias.

De los resultados obtenidos se puede observar que por razones de escala y capacidad económica Génesis no logra una ventaja competitiva en cuanto a lo tecnológico y a lo relativo al marketing, ya sea publicidad, promoción o cualquier tipo de política agresivas que pueden realizar las grandes empresas que poseen otros recursos.

Sin embargo, se cree que hay un nicho del mercado en el cual la empresa en cuestión puede tener rentabilidad y es sacando provecho a la capacidad de personalizar productos, siendo que el mercado inicial que busca abarcar es relativamente chico y viendo una oportunidad a lo que sería una amenaza como lo es el hecho de no poder competir en la producción a escala.

Si bien al principio se recibirían los botines propios para fidelizar la relación con el cliente,

a futuro se pueden comprar diferentes maquinarias de reciclado que permitiría no depender de ningún proveedor de filamentos.

Es relevante destacar que el primer mercado que se busca abarcar es el de Olavarría, la cual es una ciudad que no es pequeña (140.000 habitantes) pero que a nivel comercial todavía sigue creciendo mucho por medio del “boca en boca”. Por este medio y por estrategias puntuales de marketing adaptadas al presupuesto de la empresa es que se buscara posicionamiento estratégico en dicha ciudad.

No es un dato menor que Olavarría es una ciudad que se encuentra en el centro de la provincia de Buenos Aires lo cual permite tener una ubicación preferencia para expandir el mercado en la zona y poder abarcar una parte de mercado mayor, creciendo así de forma gradual e incorporando nuevos productos que permitan tener una oferta diversificada y atraer a distintos tipos de clientes.

En el primer año si bien se buscar maximizar ganancias, como toda empresa, la prioridad es poder establecerse en el mercado, lograr un posicionamiento de productos de calidad y costo razonable, y sentar una buena base para que los años siguientes, ya sin gastos de inversión inicial y con una imagen formada, se pueda obtener un redito mayor al anteriormente mencionado.

Bibliografía

- Adeggest, A. (13 de agosto de 2021). *FashionUnited*. Obtenido de <https://fashionunited.es/noticias/moda/las-zapatillas-sostenibles-estan-revolucionando-el-mercado-del-calzado/2021081336029>
- Ahlgren, M. (12 de Mayo de 2023). *websiterating*. Obtenido de websiterating.com
- C, L. (22 de abril de 2019). *3Dnatives*. Obtenido de <https://www.3dnatives.com/es/top-10-de-iniciativas-que-combinan-la-impresion-3d-y-la-ecologia-19012016/>
- deportes, C. d. (2023). Obtenido de www.centraldeportes.com.ar
- Devincenzi, A. (2 de Marzo de 2018). *El Cronista*. Obtenido de <https://www.cronista.com/responsabilidad/Produccion-de-basura-cual-es-la-realidad-en-Argentina-y-que-se-podria-hacer-20180302-0075.html>
- dfdf. (df de df de dfdfg). *df*. Obtenido de [df](https://ecogestos.com)
- Ecogestos*. (s.f.). Obtenido de ecogestos.com
- Economista, E. (14 de Mayo de 2021). *El Economista*. Obtenido de economista.com.ar/2021-05-inflacion-peor-arranque-desde-2002/
- Francisco, J. (15 de 06 de 2023). *La Nación*. Obtenido de <https://www.lanacion.com.ar/economia/la-inflacion-de-mayo-fue-de-78-y-llega-a-1142-en-doce-meses-nid14062023/#:~:text=La%20inflaci%C3%B3n%20de%20mayo%20fue,en%20un%20a%C3%B1o%20%2D%20LA%20NACION>
- Infobae. (25 de Enero de 2021). *Infobae*. Obtenido de <https://www.infobae.com/economia/2021/01/25/las-cinco-tendencias-de-consumo-que-cambiaron-en-la-argentina-por-la-pandemia/>
- oro, C. d. (2023). Obtenido de www.capitanadeoro.com.ar
- perez. (2003). Obtenido de [sdfs](https://sdfs.com).
- Rabona, D. (2023). Obtenido de www.derabona.com.ar
- SAXS. (2023). *SAXS*. Obtenido de <https://www.saxs.com.ar/>
- Sociales, C. d. (diciembre de 2014). *Uba sociales*. Obtenido de <https://www.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/Informe-sobre-F%C3%BAtbol-Argentino-Diciembre-2014.pdf>
- Sustentable, D. (9 de Septiembre de 2020). *Olavarria.gov*. Obtenido de [https://www.olavarria.gov.ar/repensando-el-reciclado-olavarria-formara-parte-de-una-red-de-trabajo-global/#:~:text=Repensando%20el%20Reciclado%3A%20Olavarr%C3%ADa%20for mar%C3%A1%20parte%20de%20una%20red%20de%20trabajo%20global,-Inicio&text=Olavarr%C3%ADa%](https://www.olavarria.gov.ar/repensando-el-reciclado-olavarria-formara-parte-de-una-red-de-trabajo-global/#:~:text=Repensando%20el%20Reciclado%3A%20Olavarr%C3%ADa%20for mar%C3%A1%20parte%20de%20una%20red%20de%20trabajo%20global,-Inicio&text=Olavarr%C3%ADa%20)
- Sustentable, D. d. (29 de Agosto de 2019). *Olavarria.gov*. Obtenido de <https://www.olavarria.gov.ar/puntos-verdes-y-ecopuntos-en-nuestra-ciudad/>
- TONY, C. (2013). Obtenido de <http://www.maquinastony.com.ar/>
- Trabajo, M. d. (Septiembre de 2019). *Argentina Expota*. Obtenido de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/analisis_sector_calz_ado.pdf
- TRIDEO. (2013). Obtenido de <https://www.trideo3d.com/>
- Victoria, L. (1 de febrero de 2023). *Ambito Financiero*. Obtenido de <https://www.ambito.com/economia/comercio-electronico/ecommerce-argentina-ocupo-el-quinto-lugar-el-ranking-crecimiento-global-n5641679>

Anexos

Ecopunto en la ciudad de Olavarría.



Punto Verde:



Encuesta

Nombre: _____ Edad: _____
 Apellido: _____ Dirección: _____
 Género: _____

	Si	Indiferente	No
Estas interesado en que se realicen productos sustentables ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comprarias un Calzado de futbol por ser sustentable en igualdad de precio con uno "normal" ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Te parece interesante que un mismo botin sirva para F5 y F11 ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Elegirías una empresa sin reconocimiento para probar la calidad de su producto ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preferis comprar a una empresa local por sobre una internacional ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Te interesaría comprar botines personalizados ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Realizas compra de calzado por E-commerce ?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Muchas gracias por colaborar con Génesis !!!





FLUJO DE FONDOS				
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS				
VENTAS	\$	265.000.000,00	\$	291.500.000,00
COSTO MERCADERIA VENDIDA	\$	23.840.000,00	\$	28.846.400,00
UTILIDAD BRUTA	\$	241.160.000,00	\$	262.653.600,00
EGRESOS				
COSTOS FIJOS				
SUELDOS	\$	143.513.422,65	\$	143.513.422,65
MARKETING	\$	1.800.000,00	\$	2.700.000,00
TELEFONO, INTERNET, LUZ, GAS,	\$	1.296.000,00	\$	1.296.000,00
COBRO CON TC Y DEBITO	\$	10.160.100,00	\$	11.176.110,00
COMISIONES BANCARIAS	\$	86.400,00	\$	86.400,00
MANTENIMIENTO RODADO	\$	1.080.000,00	\$	1.080.000,00
MANTENIMIENTO EDIFICIO	\$	480.000,00	\$	480.000,00
AMORTIZACION RODADO	\$	1.660.000,00	\$	1.660.000,00
AMORTIZACION MUEBLES	\$	1.905.570,00	\$	1.905.570,00
GASTOS VARIOS	\$	600.000,00	\$	600.000,00
TOTAL EGRESOS	\$	162.581.432,65	\$	166.365.113,65
UTILIDAD OPERATIVA	\$	78.578.567,35	\$	124.838.486,35
IMPUESTOS				
IMPUESTOS MUNICIPALES (SEG E HIG)	\$	1.325.000,00	\$	1.457.500,00
IMPUESTOS PROVINCIALES (IBB)	\$	9.275.000,00	\$	10.202.500,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	67.978.567,35	\$	89.118.486,35
IMPUESTOS GANANCIAS	\$	23.792.477,57	\$	31.191.414,07
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$	44.186.089,78	\$	57.927.072,28
REVERSION AMORTIZACIONES				\$
INVERSION INICIAL	- \$	56.117.700,00		\$
TOTAL	\$	44.186.029,78	\$	89.467.106,13