

**Proyecto de Emprendimiento Social Fabricación y Comercialización de Bolsas
Ecológicas Cotton Bags**

Integrantes

Amalia Paola Sastoque Escalante

Yuliana Santana Solano

Jenny Andrea Orjuela Correa

Henri Alexander Cabarcas Polo

Miguel Eduardo Nule

Tutora

Diana Marcela Jaramillo Pulgarin

Universidad Nacional Abierta y a Distancia Unad

Diplomado Profundización Gestión De Marketing Para Emprendimiento Social

Julio 17 2022

Tabla de contenido

	Pág.
Resumen.....	8
Abstract.....	9
Introducción.....	10
Objetivos.....	11
Proyecto de emprendimiento social.....	12
Objetivo social.....	12
Modelo de negocio sostenible que propone.....	12
Innovacion transformadora.....	13
Población beneficiada.....	13
Modelo de negocio basado en la metodologia Desing Thinking.....	14
Empatia matriz (DOFA).....	14
Define.....	16
Prototipo.....	18
Texteo.....	18
Evaluación en contexto.....	18
Encuesta.....	19
Resultados.....	20
Análisis encuesta.....	23
Modelo Canvas.....	24
Estrategias de Marketing.....	26
Ficha técnica Cottom Bags.....	26

	3
Marca, Logo y Slogan.....	27
Características del consumidor.....	28
Características de la segmentación.....	29
Análisis de competencia.....	30
Estrategias de mercadeo.....	31
Página web para el proyecto.....	31
Proyección operativa y financiera.....	33
Recursos operativos.....	33
Disponibilidad insumos.....	33
Infraestructura.....	34
Descripción de la maquinaria y elementos operativos.....	35
Proyecciones de distribución de planta.....	35
Distribución de la planta.....	36
Perfiles y funciones de los cargos.....	37
Organigrama.....	39
Salarios.....	40
Factor prestacional.....	40
Descripción de equipos de oficina.....	41
Procesos pre operativos.....	41
Localización.....	42
Proyecciones de ventas.....	43
Calculo de la demanda.....	43
Proyecciones de ventas unidades.....	44

	4
Precio venta	44
Punto de equilibrio.....	45
Proyecciones ingresos por ventas año 1... ..	46
Proyecciones de ingresos por ventas año 2 y 3.....	47
Capital de trabajo.....	48
Flujo de caja mensual Año 1... ..	50
Flujo caja mensual Año 2... ..	51
Flujo de caja mensual Año 3... ..	52
Saldos Acumulados Año 1, 2 y 3.....	52
Inversiones.....	53
Fuentes de capital de inversión.....	54
Conclusiones.....	55
Bibliografía.....	56
Apéndice 1. Encuesta usuarios... ..	59

Lista de Tablas

Tabla 1. Prototipo	18
Tabla 2. Genero	20
Tabla 3. Edades.....	20
Tabla 4. Características de la bolsa	21
Tabla 5. Tipo de bolsa	21
Tabla 6. Aceptación de los clientes... ..	21
Tabla 7. Tipo de Material... ..	22
Tabla 8. Frecuencia de uso... ..	22
Tabla 9. Modelo Canvas.....	25
Tabla 10. Ficha técnica de Cottom Bags... ..	26
Tabla 11. Características de la segmentación.....	29
Tabla 12. Análisis de competencia... ..	30
Tabla 13. Estrategias de mercadeo... ..	31
Tabla 14. Capacidad instalada	33
Tabla 15. Disponibilidad insumos mensual.....	34
Tabla 16. Descripción de maquinaria y elementos operativos... ..	35
Tabla 17. Salarios... ..	40
Tabla 18. Factor prestacional.....	40
Tabla 19. Descripción equipos de oficina... ..	41
Tabla 20. Procesos pre operativos... ..	41

Tabla 21. Calculo de la demanda.....	43
Tabla 22. Proyecciones de ventas (unidades).....	44
Tabla 23. Punto de equilibrio... ..	45
Tabla 24. Proyecciones de ingresos por ventas (mensual) año 1... ..	46
Tabla 25. Proyecciones de ingresos por ventas (mensual) año 2... ..	46
Tabla 26. Proyecciones de ingresos por ventas (mensual) año 3... ..	47
Tabla 27. Proyecciones de ingreso por ventas.....	47
Tabla 28. Flujo de caja mensual Año 1... ..	50
Tabla 29. Flujo de caja mensual Año 2... ..	51
Tabla 30. Flujo de caja mensual año 3... ..	52
Tabla 31 Saldos Acumulados... ..	52
Tabla 32. Inversión total.....	53

Lista de figuras

Figura 1. Técnica Matriz Dofa	15
Figura 2. Mapa Mental- Estructura Financiera General Producción Bolsas Reutilizables...16	
Figura 3. Figura 3. Modelo bolsas Cottom bags... ..	28
Figura 4. Página web... ..	32
Figura 5. Infraestructura	34
Figura 6. Distribución de la planta... ..	36
Figura 7. Organigrama.....	39
Figura 8. Localización... ..	42

Resumen

Se genera una gran polémica en el consumo de bolsa plásticas por lo tanto fabricar bolsa en tela que son ecológicas con vida útil de 2 años se toma la decisión que es de la creación de un plan para la elaboración y comercialización de bolsas en material ecológico que es tela de algodón, utilizando diferentes herramientas y realiza un análisis del entorno en general, externo e interno, para luego proceder con el programa de marketing, planear los recursos de la organización y finalmente contar con un plan financiero.

Este proyecto pretende involucrar a una comunidad en donde se podrá evidenciar que se generara empleo como también se contribuirá al mejoramiento del impacto ambiental.

Palabras claves: Desempleo, cultura, ecológico, enseñanza, comercialización.

Abstract

A great controversy is generated in the consumption of plastic bags, therefore, to manufacture cloth bags that are ecological with a useful life of 2 years, the decision is made that is to create a plan for the elaboration and commercialization of bags in ecological material that It is cotton cloth, using different tools and performs an analysis of the environment in general, external and internal, to then proceed with the marketing program, plan the resources of the organization and finally have a financial plan.

This project intends to involve a community where it will be possible to demonstrate that employment will be generated as well as contribute to the improvement of the environmental impact.

Keywords: Unemployment, culture, ecological, teaching, marketing.

Introducción

En el presente proyecto se pretende desarrollar una propuesta basada en mejorar la contaminación ambiental, ya que, producir y comercializar bolsas biodegradables es una contribución al medio ambiente orientadas en la fabricación de bolsas de tela de 100% algodón y con todos los requisitos y análisis que deben ser tenidos en cuenta para su puesta en marcha como la definición de la problemática.

Teniendo en cuenta que podemos tener grandes ventajas competitivas con el producto que ofreceremos de gran calidad, ya que es un elemento de mucha importancia y eso es lo que pretendemos en la aceptación de nuestros consumidores.

Por lo anterior, la intención es generar una muy buena idea de innovación y desarrollo de un proyecto de emprendimiento sostenible con la elaboración paso a paso de este modelo de negocio y estructura del mismo.

Objetivos

Objetivo General

Proponer un proyecto de emprendimiento social para aportar una solución a la contaminación ambiental de la ciudad de Facatativá, mediante la aplicación de metodologías y herramientas para evaluación de emprendimientos.

Objetivos específicos

1. Realizar el diagnóstico de la situación actual para plasmar el proyecto contribuyendo al medio ambiente.
2. Definir una problemática social identificando acciones de Innovación.
3. Diseñar el modelo de negocio Design Thinking donde se evidencie un producto con innovación y satisfaga la necesidad del consumidor.
4. Definir estrategias de mercadeo para nuestro producto llegando a transformar el mercado local beneficiando a los usuarios como una alternativa diferente.
5. Ejecutar un programa de Marketing Digital, definiendo los objetivos del programa, la imagen de la marca y slogan que permita la lograr llegar a nuestro mercado.
6. Planear los medios que se utilizaran para disponer y poder contar con los recursos operativos y financieros del proyecto.

Proyecto de emprendimiento social

Objetivo Social

Empresa desarrollada donde se propone la fabricación y comercialización de bolsas ecológicas contribuyendo al mejoramiento del medio ambiente.

Aprovechando como materia prima tela de algodón en la fabricación de las bolsas ecológicas desarrollando la reutilización de la misma bolsa y que no se tenga que utilizar bolsa plástica

Implementar a los comerciantes la compra de bolsas biodegradables para fomentar en sus clientes la reutilización de este tipo de bolsa. Reduciendo y eliminando el consumo de la bolsa de plástico de un solo uso.

Modelo de Negocio Sostenible que Propone

Plantear la solución a la problemática actual de contaminación ambiental con un enfoque creativo con materiales de origen vegetal 100% biodegradable ofreciendo una propuesta amable con el medio ambiente.

Al desarrollar diferentes problemáticas de la vida cotidiana, surgen ideas de emprendimiento creativas las cuales al desarrollarse adquieren importancia para la sociedad.

Uno de los problemas a solucionar la contaminación del medio ambiente con bolsas plásticas, fue crear esta idea de fabricar y comercializar bolsas de tela de algodón biodegradable donde se invita a la comunidad a formar parte de la solución, descontaminando el medio ambiente al tiempo que apoyan un proyecto que genera trabajo y crecimiento económico para la región.

Innovación Transformadora

El algodón es un material innovador en la fabricación de bolsas ecológicas ya que este material no es comúnmente utilizado donde se pretende educar, concientizar y sensibilizar a la población en la disminución del consumo de bolsas y empaque plástico. Promoviendo la utilización de estas bolsas en almacenes de supermercados y llegando a otro tipo de almacenes que necesiten dejar lo convencional

Población Beneficiada.

La planta que se está proyectando tendría como sitio de ubicación Facatativá, teniendo un impacto sobre su población y las zonas vecinas. Se escoge la población de Facatativá teniendo presente que tiene mayor acceso al material que se escogió para la fabricación de las bolsas y tiene cercanía con Bogotá como principal centro de demanda.

Modelo de Negocio

Con el fin de lograr un producto que satisfaga las necesidades de los consumidores la herramienta nos ayudara a realizar una buen investigación donde nos da resultados rentables con el negocio y definir diferentes estrategias para salir al mercado, esto nos ayudara a lograr definir como realizar la intervención en el consumo de bolsas plásticas por bolsas biodegradables.

Aplicar estas estrategias nos permitirá medir la rentabilidad que el proyecto pueda arrojar y hacer cambios necesarios para así lograr ventajas competitivas.

Empatía

La Matriz Dofa

Reflexionaremos sobre el estado actual de nuestro reto identificando los 4 cuadrantes de la matriz en los que haremos un análisis de: **F**ortalezas, **O**portunidades, **D**ebilidades y **A**menazas.


En las *fortalezas* apuntaremos las ventajas competitivas y puntos fuertes.

En las *oportunidades* apuntaremos las circunstancias externas favorables.

En las *debilidades* apuntaremos todo lo interno que supone una barrera o desventaja frente al objetivo a conseguir.


En las *amenazas* apuntaremos las circunstancias externas.

Figura 1. Técnica Matriz Dofa



Técnica: Matriz FODA
Se usa en Empatía e ideación

¡Escanea para más info!



Design Thinking en Español
www.designthinking.es
@designthinking_es

Proyecto: Fabricación y Comercialización

Equipo: Grupo 110011A_1142

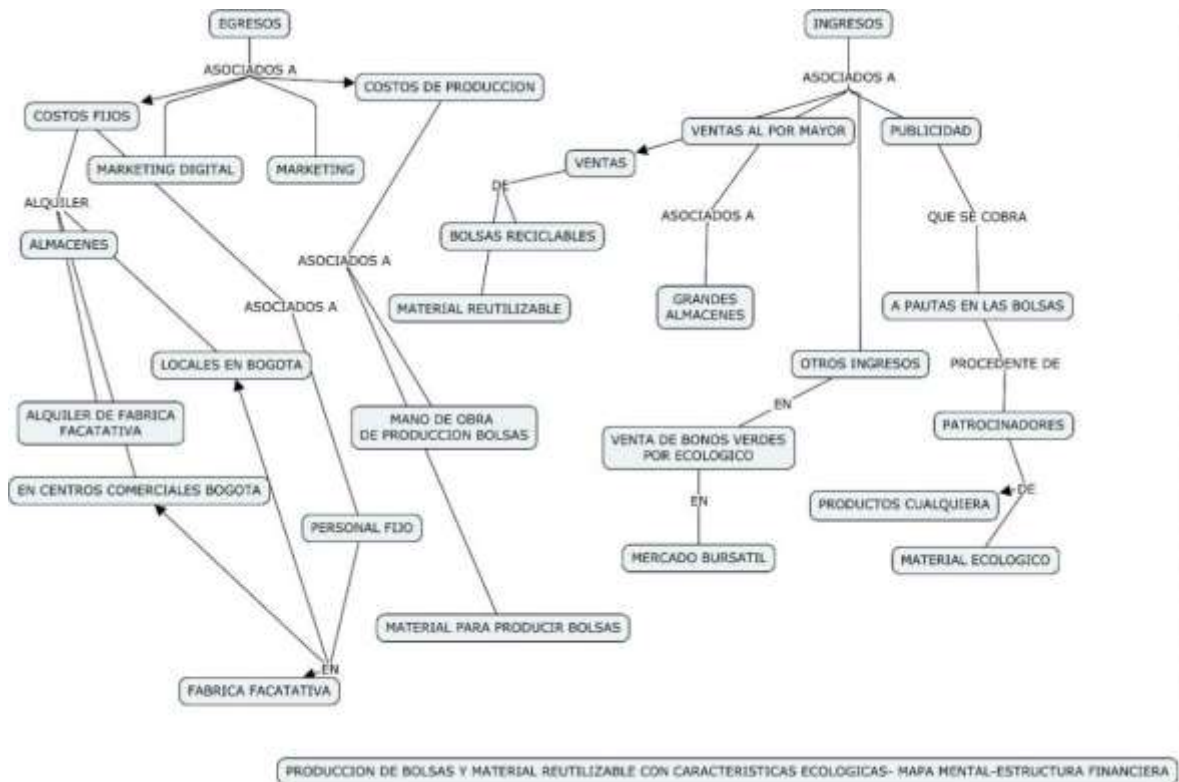
Fecha: 06 de mayo 2022

<p>Fortalezas <small>Características y habilidades tecnológicas propias</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - El producto es fabricado con material vegetal 100% orgánico y biodegradable. - Diseño Único - Producto Reutilizable - Mano de obra capacitada - Producto duradero 	<p>Oportunidades <small>Factores externos favorables</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Contribuir al medio ambiente - Crecimiento de la fabrica - Apertura de nuevos mercados externos - Mayor concienciación social ante los productos ecológicos y biodegradables - Buena imagen de este tipo de productos
<p>Debilidades <small>Características y limitaciones propias</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Reconocimiento - Precio - Capacidad de transporte (Distribucion) - Produccion - Instalaciones y Maquinaria adecuada - Capital Insuficiente - Crisis economica 	<p>Amenazas <small>Factores externos desfavorables</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Rechazo del producto - Competencia - Baja de conciencia de cuidar el medio ambiente (personas) - Crisis en el mercado - No contar con suficiente publicidad para dar a conocer el producto - Información insuficiente sobre los beneficios medioambientales

Fuente: Elaboración propia

Define

Figura 2. Mapa Mental- Estructura Financiera General Producción Bolsas Reutilizables



Fuente: Elaboración propia

Una estructura seleccionada a partir de un mapa mental- (definición), asociada al desempeño en la parte financiera contempla un esbozo general de ingresos y egresos, con lo que posteriormente llegaremos a una conclusión de la utilidad esperada en periodos de operación.

Los ingresos son producto de las ventas al por mayor y por menor de bolsas , que van desde almacenes hasta centros comerciales y locales, igualmente hay ingresos por la publicidad que se vende al poner las marcas de otros artículos en las bolsas, esa es

una opción bastante importante porque muchísimas marcas que son ecológicas quieren pautar solidariamente en artículos ecológicos, del mismo modo tenemos ingresos adicionales en bonos verdes que se evalúan de acuerdo a los programas internacionales que establecen los protocolos respectivos y que no dejan de ser significativos si se hace un estudio a fondo de estos posibles ingresos por bonos verdes o bonos ecológicos, los cuales se venden en el mercado bursátil.

La estructura de costos es una estructura típica donde existen costos fijos y variables, el mapa mental solo hace una ayuda organizada de lo que es esta estructura, (en el caso egresos e ingresos) y nos permite tener una idea para trabajar en detalle lo que pensamos y poder así recordar las cosas, pero ajustada obviamente a nuestra empresa en Facatativá, donde habrá almacenes como en Bogotá y habrá también una fábrica que es donde se llevara a cabo la producción. La estructura de costos tiene dos variables adicionales que son el marketing típico y común o publicidad y el marketing digital que se hará a través de plataformas tecnológicas diseñadas para tal fin.

Comprobado está que las bolsas plásticas le causan un gran impacto negativo al medio ambiente ya que su durabilidad para degradarse pasa de los 100 años, y para solución de dicho problema se indagó, se estudió y se comprobó que la solución era producir, dar a conocer y lanzar al mercado un nuevo producto que reemplazara la bolsa plástica por bolsas reutilizables biodegradables garantizando la preservación del medio ambiente.

Prototipo

Tabla 1. *Prototipo*

Bolsas reutilizables	Ofrece
1	Mayor Resistencia
2	Diseño
3	Practicidad
4	Tamaño (capacidad)

Fuente: Elaboración propia

Testeo

Evaluación en contexto

Validar la experiencia del usuario con respecto al uso del producto o servicio en un entorno real.

Test escrito a usuarios reales

Se seleccionó una serie de personas a las cuales se les realizó entrevista principalmente para ver sus impresiones respecto al producto.

El objetivo fue medir datos sobre el producto, los cuales se hicieron directamente a las personas de manera escrita en un test impreso, para obtener la opinión de los encuestados, relacionado con la adquisición de bolsas ecológica.

Las bolsas serán adquiridas por ambos sexos en edades entre los 16 y 55 años de acuerdo a la encuesta realizada tanto cualitativa como cuantitativa.

Se realiza una encuesta a 10 personas por escrito para que el cliente se anime y adquiera nuestros productos.

Encuesta

- Genero

Masculino

Femenino

- Edades

< 20

20 – 35

36 - 45

46 - 55

1¿Actualmente utiliza bolsas en su diario vivir?

Sí

No

2¿Las bolsas que utiliza de que material son?

Plástico

Tela

Papel

Otras.

3¿Con que frecuencias utiliza bolsas para cualquier uso?

Diario

Semanal

Quincena

Mensual

No utiliza bolsas.

4¿Cuándo usted adquiere una bolsa, qué características busca?

Resistente y duradera.

Económica

Moderna

5¿Qué tipo de bolsas utiliza?

Desechable

Reutilizable

6¿Ha escuchado sobre bolsas biodegradables?

Si

No

7¿Si usted tuviera la oportunidad de utilizar una bolsa biodegradable la utilizaría?

Si

No

8¿Si usted fuese nuestro cliente a donde le gustaría encontrar nuestro producto?

Supermercados

Centros comerciales.

En las tiendas

En la calle.

En el mercado.

Resultados

Tabla 2. Genero

Femenino	9
Masculino	1

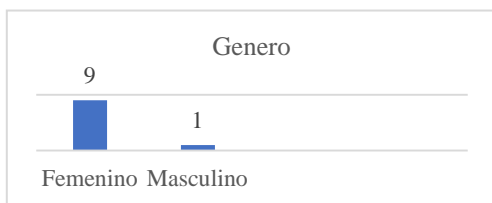


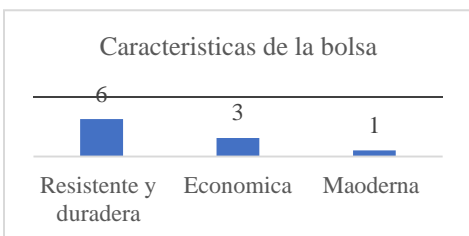
Tabla 3. Edades

< 20	30%
20 – 35	40.6%
36 - 45	15.6%
46 - 55	13.8%

- Cuándo usted adquiere una bolsa, qué características busca?

Tabla 4. *Características de la bolsa*

Resistente y duradera.	6
Económica	3
Moderna	1



- Qué tipo de bolsas utiliza?

Tabla 5. *Tipo de bolsa*

Reutilizable	7
Resistente	3

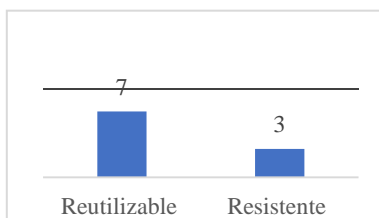
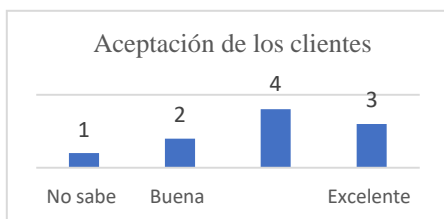


Tabla 6. *Aceptación de los clientes*

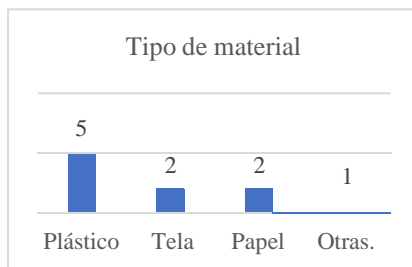
No sabe	1
Buena	2
Muy Buena	4
Excelente	3



- Las bolsas que utiliza de que material son?

Tabla 7. *Tipo de Material*

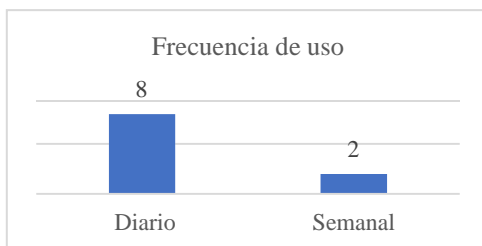
Plástico	5
Tela	2
Papel	2
Otras	1



- Con que frecuencias utiliza bolsas para cualquier uso?

Tabla 8. *Frecuencia de uso*

Diario	8
Semanal	2



Análisis encuesta a usuarios

La encuesta se realiza a a10 personas cuyas edades están entre 20 y 55 años residentes del municipio de Facatativá.

La mayoría de los participantes indico que no tenía conocimiento del tiempo de la degradación de las bolsas plásticos solo dos participantes indicaron que si habían leído en las redes sociales y de los beneficios de las bolsas biodegradables, opinaron que si las usan.

Cada vez que adquieren un producto, se les regala como mínimo 2 bolsas, las bolsas se han vuelto un acompañante constante de los productos, por lo tanto estas bolsas plásticas al final de la cadena terminan en la basura, para finalmente llegar al océano, nuestra cultura propicia que consumamos las bolsas indiscriminadamente.

Cada día son más los usuarios que se adaptan a la utilización de bolsa que no impacten nuestro medio ambiente y este es uno de los principales objetivos de nuestro proyecto, como también seguir concientizando a los hogares que es de prioridad y de gran ayuda reducir el consumo de bolsas plásticas que son uno de los principales fuetes de contaminación en el mundo.

Por lo tanto nos damos a conocer a los usuarios que somos una empresa donde se propone la fabricación y comercialización de bolsas ecológicas en tela de algodón, contribuyendo así al mejoramiento del medio ambiente y aprovechando los recursos donde prima la reducción, reutilización de las mismas desarrollando un gran impacto positivo en la calidad de vida.

Modelo Canvas

Se considera la propuesta de valor como un emprendimiento social donde proyectamos la diferencia de comercializar las bolsas reutilizables para mejorar y ser más amigables con el medio ambiente, más que ofrecer y vender una bolsa reutilizable es suplir y crear una necesidad, donde se le ofrece a los clientes que se concienticen el proteger del medio ambiente.

Donde las bolsas pueden durar hasta 2 años, esto nos ayudará a mitigar el desperdicio de bolsas y empaques.

También la promoción de buenos hábitos especialmente la del uso de productos que sean amables con el medio ambiente y ayuden con la reducción del calentamiento global.


Tabla 9. Modelo Canvas

Socios	Actividades Clave	Propuesta De Valor	Relaciones Clientes	Clientes
<p>Alianzas con Fondos de inversión para pequeños emprendimientos con incentivos por el enfoque de protección medio ambiental.</p> <p>Posibles aportantes de capital de riesgo.</p> <p>Alianzas con comerciantes, diseñadores de bolsas, empresa recicladora etc.</p> <p>Alianzas con entidades gubernamentales</p>	<p>Confección de bolsas reutilizables y ecológicas, con capacidad constante de suministro del producto y realizando un mercadeo en la actividad que permita los ingresos previstos en el plan de negocio.</p> <p>Reducción de costos en las bolsas para consumo de los hogares.</p> <hr/> <p>Recursos Claves</p> <p>Distribuidores directos a través de mecanismo Outsourcing</p> <p>Personal capacitado en atención al cliente y con conocimiento del producto y sus ventajas</p> <p>Materia prima, maquinaria y equipos</p> <p>Producto vegetal con el que se hacen las bolsas (algodón)</p> <p>Personal capacitado y con conciencia de respeto por la vida y la ecología.</p> <p>Uso de publicidad masiva con enseñanza y pedagogía de conciencia ecológica.</p> <p>Adecuado manejo de la logística para la correcta distribución del producto, ya que las bolsas biodegradables tienen un tiempo de vida.</p>	<p>Reducción de costos en empaques para el servicio doméstico</p> <p>La utilización de un producto como el algodón lo cual fomenta la producción nacional</p> <p>reducción en la emisión de gases contaminantes</p> <p>Brindarles a nuestros clientes la posibilidad de tener diseños cómodos, ecológicos y duraderos hasta un periodo de 2 años.</p> <p>Reducción del uso de bolsas plásticas con lo que desincentiva a mediana escala del uso de materiales fósiles</p>	<p>Se hará a través de vendedores directos que comercialicen el producto y a los cuales se les entrega una cantidad determinada estos vendedores reciben su remuneración por un porcentaje de las ventas</p> <p>A través de herramientas digitales, marketing electrónico</p> <p>Para lo cual se debe tener mecanismo de call center capacitado que responda las preguntas del cliente y que también se encargue de direccionar las ventas a un departamento adecuado para tal fin.</p> <hr/> <p>Canales</p> <p>Se establecerán de acuerdo al sitio donde este radicada la planta en Fusagasugá y de acuerdo a los posibles puntos de venta, que dependerán de la cantidad de compradores y de la cantidad de personas que estén concientizadas de la defensa del medio ambiente, lo cual se da en sitios de alta madurez intelectual y sitios de alta calidad educativa.</p>	<p>Clientes que estén en el sector de consumo de alimentos, empaques, productos, etc. de valor asociado a la ecología, al cambio climático, etc.</p> <p>Clientes con vocación de defensa del medio ambiente y de consumo responsable, clientes de alto nivel cultural y de alto nivel intelectual y educacional.</p>
<p>Estructura De Costos</p> <p>Costos fijos</p> <p>Alquileres</p> <p>Servicios públicos</p> <p>Mano de obra fija</p> <p>Capacitaciones</p> <p>Papelería</p> <p>Publicidad</p> <p>Alquiler de vehículo</p> <p>Costos variables</p> <p>Mano de obra para producción</p> <p>Costo de comisiones a vendedores</p> <p>Costos publicitarios por producción</p> <p>Materia prima para las bolsas</p> <p>Impuestos</p>		<p>Ingresos</p> <p>Ventas y comercialización de nuestros productos.</p> <p>Por medio de canales online</p> <p>Ingreso por publicidad.</p>		

Fuente: Elaboración propia

Estrategias de Marketin

Tabla 10. Ficha técnica de Cottom Bags.

	Cottom Bags	Beneficios
	<p>DESCRIPCION GENERAL: Tela reutilizada y otra con tela, comprar tela de empresa industria, duradera y rigidez elevada, tiene una excelente resistencia.</p> <p>AGARADERO: 30cm x 4cm ALTO: 25 cm ANCHO: 35cm PROFUNDIDAD: 15cm DENSIDAD: 0,90 y 0,91 gr/cm³ RESISTENCIAS A LA TENSION: 25,5 kg/cm RESISTENCIA TERMICA: 100°C en el aire RECICLABLE: 100% reciclable</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hay diversidad en el producto. • Es más resistente que las demás bolsas en el mercado. • Más duradera. • Se ahorra dinero a largo plazo y mediano plazo. • Hay variedad de diseños y se hacen personalizado al cliente. • Son suficientemente cómodas.

Fuente: Elaboración propia

La característica principal de este producto es contribuir con la mitigación del plástico y ofrecer desarrollo sostenible a la población, este material natural no causa alergias, es suave y absorbente que retiene menos olor que las fibras sintéticas y/o otros materiales.

Además es un material resistente a los ácaros del polvo bolsas con más versatilidad, con más imagen y belleza, más estética, esto también con el fin de contribuir en impacto ambiental.

Otra beneficio es que tiene nuestras bolsas de tela, es que garantizan una durabilidad a largo plazo y aguantarán más peso y largas distancias en comparación de las bolsas de plástico.

Es importante también el hecho de que es posible su reutilización y es de alta resistencia; esto quiere decir que en comparación de una bolsa plástica, le puedes dar diversos usos y no se romperán con facilidad la podrás llevar para hacer tus compras, como una bolsa para el trabajo o para empacar cosas para un viaje.

También tenemos de cara al cliente beneficios importantes, en la medida en que es ecológico y más barato en el largo plazo (no solo económico), puesto que al ser reutilizable nos permite disminuir gastos igualmente con respecto a otras bolsas de la misma clase, ya que nuestro producto está hecho de algodón lo que permite que sea más suave, mucho más económico y además mucho más duradero. Al mismo tiempo, dentro de los atributos se puede manifestar que es un producto que incentiva al reciclaje y al sector agrícola, en la medida en que el campo está siendo impulsado para la siembra de algodón, donde existen políticas de fomento que pueden ser aprovechadas en la actualidad.

Marca, logo y slogan

El producto de Bolsas Reciclables será asignado bajo el nombre de “Cotton bags”, representa los valores ecológicos primordiales para la elaboración de bolsas, teniendo como centro la contribución al medio ambiente a través del uso de materiales alternativos y el amor por la naturaleza.

Cotton Bags

Duran Más Y Le Dan Belleza A Tu Vida

Figura 3. *Modelo bolsas Cottom bags*



Fuente: Elaboración propia

Características de consumidor.

Tener presente la ubicación del comprador de esa manera tener seguimiento, la edad promedio, su estilo de vida, diferente tipo de compradores desde fitness, ama de casa y demás, su personalidad son consiente del cuidado del medio ambiente y problemas ambientales.

Nuestros clientes principales serán supermercados de cadena como, Éxito, Ara, D1, Zapatoa, Metro y los clientes que compraran en y tiendas en la región que estaránubicados en la localidad de Facatativá.

Tabla 11. Características de la segmentación

Ubicación Geográfica		Demográficas		Psicográficas		Conductual
Municipio	Facatativá	Edad	20 a 55 años	Estilo de vida	Actividades, deportistas, viajeros. Intereses como cine, música, religión, compras, eventos sociales	Beneficios deseados Propuesta ecológica, innovadora y por ende amigable con el medio ambiente.
Barrios		Profesión	Estudiantes - Académicos y superiores – amas de casa	Personalidad	Personas en gran variedad, generosos, extrovertidos, familias,	Frecuencia de uso En beneficio de su diario vivir, impacto favorable que conlleva la adquisición y divulgación del producto, se puede utilizar en diferentes situaciones
Tamaño de la Población	167309 Habitantes	Tamaño familia	% e de 4 a 6 Personas	Valores	Sentido de pertenecía, respeto, solidaridad, seguridad.	Estatus de lealtad Servicio que satisface las necesidades de las mujeres colombianas; ligero, liviano, resistente, calidad, único, autentico e innovador.
Densidad poblacional	0,74 hab/km ²	Nivel de ingreso				Actitud hacia el producto diseños y colores permitiendo que cada producto sea único
Clima	Clima Frio Semihúmedo	educación	Colegios Universidades			
Zona	Urbana: 151840 Rural: 15469					

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12. Análisis de competencia

Nombre	Localidad	Producto servicio. (propuesta valor)	Precio	Logística distribución
AMIBOLSAS S.A.S	ciudad de Bogotá en la localidad de Kennedy – Roma, Cra 79 h #58g 06 Sur.	identificando los diferentes componentes para la colocación del producto de bolsas orgánicas para mascotas en la ciudad de Bogotá D.C	30 bolsas \$ 13.138 y 15 bolsas \$6195.	Tiendas con socios, realizando alianzas estratégicas con veterinarias y pets shop del sector.
GREENPACK S. A	Carrera 5 este 20 69 bd 6, mosquera, Cundinamarca.	Variedad de bolsas, cajas y soportes, sacos industriales, empaques agroindustriales, láminas y etiquetas biodegradables -Línea de Empaques a base de maíz especiales café y productos orgánicos.	15 Unds. \$9.299	Página web y tienda física.
INTERPLASTICOS COLOMBIA S.A	Cl. 43 Nte. #2e- 12, Cali, Valle del Cauca	Fabricando con productos de origen vegetal bolsas y desechables hechos con materias primas de fuentes renovables como lo es el almidón de maíz, que en un ambiente apto para la degradación la cual se da después de 180 días transformándose en nutrientes para la tierra.	45 Unds. \$ 5.800	Tienda física página web.

Fuente: Elaboración propia

Se analiza el estudio en la zona de Facatativá mercado al cual esta nuestra meta.

Dentro de las estrategias de mercadeo y sus acciones proponemos:

Tabla 13. Estrategias de mercadeo

Estrategia	¿Que?	¿Como?	¿Con Que?	¿Cuando?	¿Quien?
Comunicación	Bolsas biodegradables en algodón con diseño, calidad y alta eficiencia para el consumo, que permite reutilizarla cuantas veces sea posible, lo que lo hace más amigable con el planeta.	Mediante campañas de promoción A través de la prensa, radio e internet, los beneficios personales y sociales. Y como podemos ser amigables con el medio ambiente haciendo algún tipo de donación apoyando los procesos ambientales	Utilizar las bolsas de algodón son más duraderas y prácticas son resistentes Permite ahorrar agua, energía y reducir la contaminación Son fáciles de conseguir. Las bolsas fabricadas contienen material biodegradable no se han utilizado químicos para su elaboración.	Las bolsas de algodón deben ser utilizadas según argumentos unas 7.100 veces para poder así compensar el impacto ambiental (larepublica.com). También dependerá de la climatología del lugar y del tamaño y grosor de la tela de algodón	Publicidad en cubierta por redes sociales. Utilizando celebridades que son reconocidos por los medios. Publicidad digital Vallas publicitarias donde se muestre con una marca reconocida Cotton Bags
Posicionamiento	Imagen y Marca Implementar distintivo de marca, slogan que en los productos de aliados genere posicionamiento y recordación.	En trabajo conjunto con la Publicidad, de acuerdo a todo los lineamientos y avances tecnológicos digitales Redes Web Medios Reconocimiento de marca, recordación	Aportes de socios para marca propia.	6 meses después de la puesta en marcha.	Agencia publicitaria
Diferenciación	Realizando acompañamiento, guía y capacitación a nuestros clientes interesados y que hagan uso del producto. Donde nos debemos basar principalmente en el bienestar humano y las buenas condiciones para nuestro planeta	Sensibilización social de ventajas y beneficios con el producto	Asesorías especializadas en el medio ambiente	Durante la ejecución del proyecto	Representante del Ministerio del Medio Ambiente.

Fuente: Elaboración propia

Página web para el proyecto<https://cottombags.wixsite.com/unad>

Figura 4. Imagen página web



Fuente: Elaboración propia

Proyección operativa y financiera

Recursos operativos

Tabla 14. *Capacidad instalada*

Conceptos	Unidad de medida
Área	10.000 mts
% de espacio utilizado	100%
Área Fabricación	60%
Área muelle y zonas de parqueo	40%

Fuente: Elaboración propia

Sera un espacio de 1 hectárea de 10 mil mts cuadrados, ubicada dentro de la cabecera del municipio, en la afueras y que está incluida dentro de POT, (Plan Obligatorio Territorial), el costo será de 150 millones de pesos, las construcciones serán 250 millones de pesos, estarán incluidas edificación de zonas administrativas y zonas de trabajo, esto incluye 250 mts cuadrados de construcción, a 1 millón de pesos promedio, el resto será un área de parqueo entrada y salida de vehículos de carga que se encuentra adecuada con material de base granular común para zonas de poca carga.

Disponibilidad insumos

Utilizaremos 1 proveedor de tela nacional, como Sutex donde brida telas 100% algodón.

El precio que nos oferta este proveedor es de \$875.000 cada rollo de 25 mts, el pago será efectuado a nuestro proveedor mensualmente.

Necesitaremos 39 rollos de tela aproximadamente para la fabricación de 3000 bolsas cadames.

Cada 10 días se necesitan 1000 bolsas, por cada metro cuadrado de tela fabricamos 2 bolsas, entonces necesitamos 500 mts cuadrados por lo tanto necesitamos 13 rollo cada 10 días que será nuestro inventario de tela. Cada metro de tela es de 1.5 mts de ancho esto nos costara \$35.000, quiere decir que cada rollo nos costara \$875.000 mil pesos, cada 10 días se realizara la rotación.

Tabla 15. Disponibilidad insumos mensual

Ítem	Cantidad
Bolsas producidas	3000
Estampado	3000
Hilo carrete x 300 mts	5000

Fuente: Elaboración propia

Figura 5. Infraestructura



Fuente: Elaboración propia

Se debe tener en cuenta todas las áreas requeridas para un correcto uso de materia prima, almacenamiento, facilidad de despacho, por lo que es necesario tomar en cuenta todo ello antes de determinar la distribución de la planta.

Tabla 16. *Descripción de maquinaria y elementos operativos.*

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador + software	1	5.000.000	5.000.000
Maquina Zigzag Singer	1	6.000.000	6.000.000
Maquina Fileteadora industrial Singer	2	7.000.000	14.000.000
Maquina plana industrial	2	6.000.000	12.000.000
Máquina plancha estampadora termo Fijadora	2	4.000.000	8.000.000
Mesas de corte	3	300.000	900.000
Estantería	12	100.000	1.200.000
Mesas de trabajo	5	80.000	400.000
Sillas	10	70.000	700.000
Tijeras laser	4	70.000	280.000
Total			48.480.000

Fuente: Elaboración propia

Proyecciones de distribución de planta

Se tendrá en cuenta los movimientos de las áreas de producción y de acuerdo a este orden será el proceso productivo.

El proceso productivo de las bolsas ecológicas, consta de cinco áreas: diseño, corte, costura, estampado y empaque.

Figura 6. *Distribución de la planta*



Fuente: Imágenes Google distribución en planta

Este tipo de distribución en planta se adapta de manera perfecta a la empresa permitiendo organizar en el espacio determinado las máquinas y distribuir el equipo humano de trabajo, de tal forma, que el proceso pase por los diferentes puestos y se logre la transformación final del producto, este proceso hace que todos participen y puedan desarrollar las mismas funciones, es decir, todos son aptos para rota por los distintos procesos, haciendo más versátil el trabajo.

Los espacios entre los diferentes puestos de trabajo deben estar organizados para permitir el flujo de materia prima y del material ya transformado y de esta manera optimizar los tiempos de producción y ser más eficaces en los procesos. Se permite en este tipo de distribución la observación por parte de los supervisores para corregir fallas en procesos, pero además permite la interacción del personal con todos los entes involucrados.

Perfiles y funciones de los cargos.

Gerente general: plantea trabajo para ser ejecutado por cada uno administradores a su mando.

Secretaria general: es la encargada parte de labores de la oficina y la asistencia de la agendade su sucesor en la parte gerente y administrativo dentro empresa.

Asesor fiscal: está al tanto de la optimización de documento pueda estar todo legar no hayaproblemas a futuro.

Director administrativo: tiene en su poder poner en marcha la supervisión de informacionesfinancieras y estratégicas de la misma lo cual está más afín con supermercado que vendrían siendo nuestros clientes o stakeholder.

Director operativo: debe estar al tanto todo lo que pasa dentro de la empresa y sobre todo los proyectos a ocurrir y producción, la venta del producto que llegue al cliente y sea de buen agrado.

Jefe de publicidad: coordinar todo lo producción de las campañas de la imagen de lacompañía y publicidad sea un éxito.

Jefa de inventario: estar al tanto de cuantos productos hay o faltan para producción de suministros de la empresa y que siempre haya abastecimientos del producto y tener un buen canal de proveedores.

Asesor contabilidad: lleva la contabilidad de la empresa a lo mismo las finanzas y debetener un balance debe presenta a la junta de socios para ser aclarada.

Jefa de atención al cliente: tener empatía con el cliente de esa manera va a ver mejorexperiencia del cliente nuestro producto pudiendo brindar responsabilidad y solucionar sus problemas.

Jefe de ventas: debe tener muy pendiente ventas y sobre todo estar pendiente de lo cliente que compra porque depende de ello vender, teniendo así un objetivo ventas lo cualle permite esforzarse con base finanza de las empresas.

Personal de limpieza: es la persona encargada de tener todo limpio y en orden tanto pisocomo zona de trabajo de máquinas de Fileteadora y cortes.

Servicio de portería y seguridad: encargado de la seguridad de la ubicación de la empresa yde lo que en ella esta como lo son los equipos de oficina y de máquinas.

Corte: encargado de cortar telas.

Estampados: encargado de estampado del diseño.

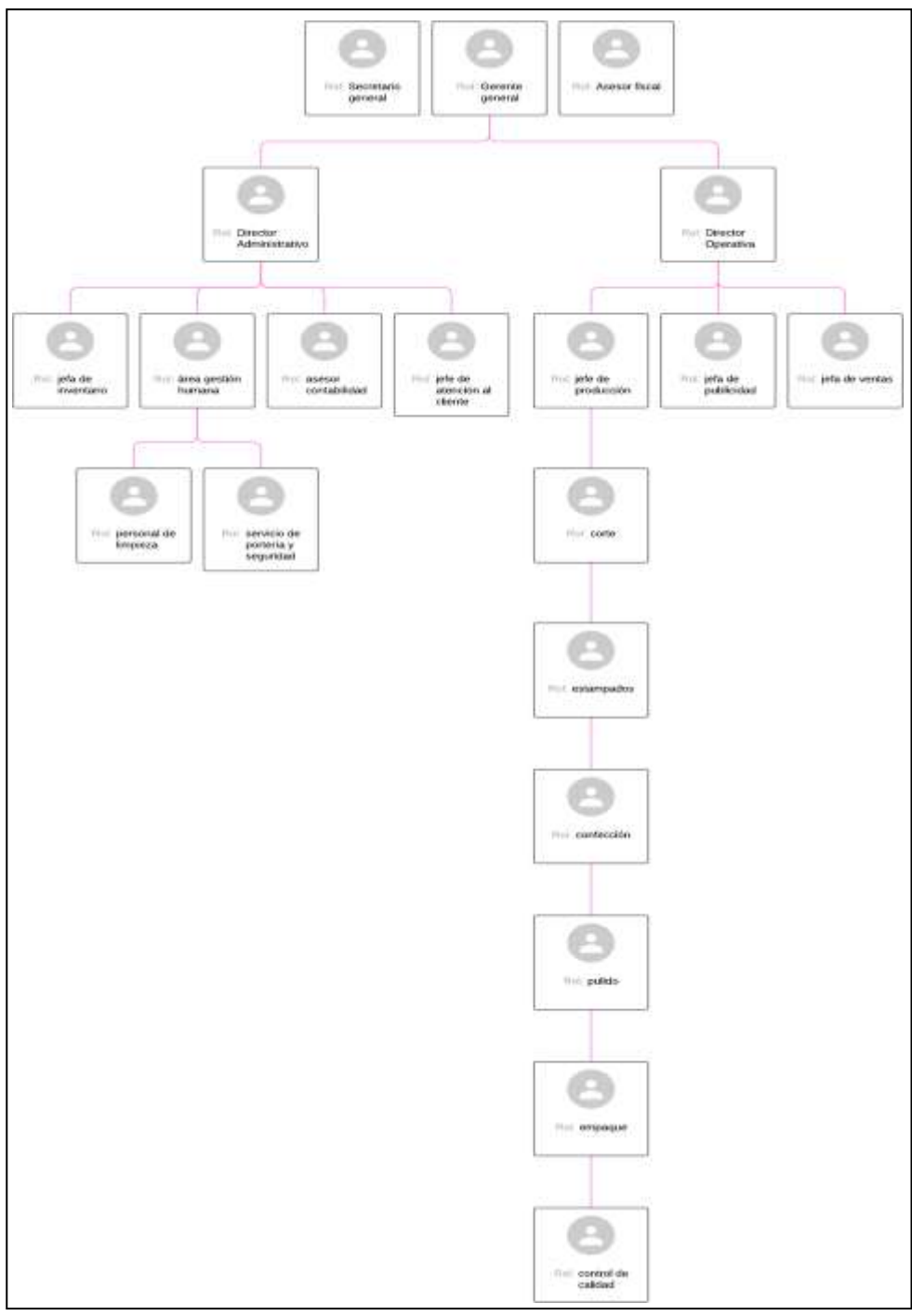
Confección: encargado de producción de trabajo de bolsas de telas en cual se debe sacar lasmanijas y los lados conforma las bolsas.

Pulido: es el encargado de quitar las hebras que quedan en el producto

Final.Empaque: este es el introduce producto en una caja la cual va sellada.

Control de calidad: está pendiente que todo salga bien el supervisor.

Figura 7. Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. Salarios

Cargo	Personas por cargo	Salario Mensual	Vinculación
Gerente general	1	\$ 1.600.000,00	Prestación de servicios
Secretaria general	1	\$ 797.948,00	Prestación de servicios
Asesor fiscal	1	\$600.000,00	Externo
Director administrativo	1	\$ 3.725.400,00	Prestación de servicios
Director operativo	1	\$ 1.454.850,00	Prestación de servicios
Jefe de publicidad	1	\$ 1.878.736,00	Prestación de servicios
Jefa de inventario	1	\$ 1.454.850,00	Prestación de servicios
Asesor contabilidad	1	\$ 400.000,00	Externo
Jefa de atención al cliente	1	\$ 914.453,00	Prestación de servicios
Jefe de ventas	1	\$ 1.454.850,00	Prestación de servicios
Personal de limpieza	2	\$ 877.803,00	Prestación de servicios
Servicio de seguridad	1	\$ 1.454.850,00	Prestación de servicios
Corte	2	\$ 827.435,00	Prestación de servicios
Estampados	2	\$670.000,00	Prestación de servicios
Confección	2	\$ 1.562.484,00	Prestación de servicios
Pulido	2	\$600.000,00	Prestación de servicios
Empaque	3	\$600.000,00	Prestación de servicios
Control de calidad	1	\$ 800.000,00	Prestación de servicios

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. Factor prestacional

Conceptos	Porcentaje equivalentes	
Prestaciones sociales	Cesantías	8,33%
	Interese cesantías	1,00%
	Primas	8,33%
	Vacaciones	4,11%
	Total	21,83%
seguridad	Pensiones	12,00%
	Salud	8,00%
	Riesgos profesionales	4,54%
	Total	24,54%
parafiscales	Caja de compensación	4,00%
	ICBF	3,00%
	SENA	2,00%
	Total	9,00%

Fuente: Elaboración propia

Descripción de equipos de oficina

Tabla 19. Descripción equipos de oficina

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	4	2.000.000	8.000.000
Escritorios	4	1.000.000	4.000.000
Elem. Aseo	Gr	2.000.000	2.000.000
Resma de papel tamaño carta por caja de 12 Unds	2	140.000	280.000
Cosedoras	10	4500	45.000
Ganchos para cosedora x caja	20	3000	60.000
Esferos x 12uns x caja	10	10.000	100.000
Carpetas cajas de 12 Unds	1	90.000	90.000
Total		5.247.000	14.575000

Fuente: Elaboración propia

Procesos pre operativos

Tabla 20. Procesos pre operativos

Procesos
Permiso en el plan de ordenamiento Territorial
Trámite ante la DIAN: inscripción en el Registro Único Tributario y posterior asignación del Número de Identificación Tributaria, NIT
Inscripción en el Registro Público Mercantil
Matrícula Industria y Comercio Municipal
Informar a la oficina de planeación correspondiente el inicio de las Actividades
Licencias de Energía Industrial
Licencia de gas Natural de Cundinamarca
Licencia de la registraduría y la curaduría urbana
Licencia de construcción en la curaduría de Facatativá
Contrato de contabilidad con firma

Fuente: Elaboración propia

Localización

Figura 8. Mapa de Facatativá ubicación Cottom bag



Fuente: Google Facatativá, Cundinamarca Diego Cardozo - Google Maps

<https://www.google.com/maps/contrib/reviews>

La empresa está ubicada en el cerco urbano del municipio de Facatativá y se dedica a la Fabricación de bolsas en tela de algodón.

Ubicación sobre la vía principal del municipio y vía principal Ecopetrol con excelentes vías de acceso para carros grandes y pequeños, para nuestros clientes.

Contando con una seguridad de batallón de comunicaciones y escuela de carabineros quienes mantiene en constantes y rutinarias salidas de patrullaje.

También tenemos una gran ventaja que contamos con uno de los factores más importantes para nuestra empresa que está ubicada cerca de la fuente de energía y una gran fuente de agua en cantidad y calidad para la localización.

Otro factor importantes de la localización es el facilidad de acceso a las vías para el costo de Transporte de Insumos y Productos ya que está cerca de nuestro proveedor en la ciudad de Bogotá que queda a 35 kilómetros y tiene dos vías principales como es la Carrera 13 y Calle 80 que son vías importantes.

Proyecciones de ventas

Para definir las proyecciones de ventas se parte analizar el comportamiento actual de demanda, con el objetivo de determinar el volumen de productos bienes o servicios que se estaría dispuestos a adquirir, en este sentido, se parte por la recopilación de datos sobre sus gustos, preferencias, motivos de compra y costumbres. En el caso que el producto o servicio, sea el sustituto de uno actual se puede tomar datos sobre las proyecciones de consumo actual de dicho producto o servicio. El objetivo es sustentar con cifras la existencia de un mercado real.

Tabla 21. *Calculo de la demanda*

Población objetivo	3.000.000
Consumo promedio (mensual o anual)	1 de cada 100
Total, consumo	300.000
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	1%
Total, demanda potencial	3.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. *Proyecciones de ventas (unidades)*

	Año 1	Año 2	Año 3
Total	36.000	42.000	48.000
Enero	3000	3500	4000
Febrero	3000	3500	4000
Marzo	3000	3500	4000
Abril	3000	3500	4000
Mayo	3000	3500	4000
Junio	3000	3500	4000
Julio	3000	3500	4000
Agosto	3000	3500	4000
Septiembre	3000	3500	4000
Octubre	3000	3500	4000
Noviembre	3000	3500	4000
Diciembre	3000	3500	4000

Fuente: Elaboración propia

Nuestra meta por mes podría en ocasiones ser ajustada ya que habrá meses en que podremos cumplir la meta y meses en los que de esta manera siempre es llegar a tener porcentajes equilibrados.

Precio de venta

Se debe presentar el precio de venta que se tendrá para el producto o servicio. Desde la perspectiva de costos el precio de venta deberá permitir los costos fijos y variables de la empresa y dejar un margen de utilidad. No obstante, es necesario considerar otros aspectos como:

El precio promedio de productos sustitutos o productos similares en el mercado

\$35.000

El precio estimado que estaría dispuestos a pagar por el producto en el mercado

\$30.000

Las estrategias de mercadeo enfocadas al precio.

Estamos haciendo un descuento de 10%, por un periodo inicial de consolidación de la planta.

Calidad, precio, sustituto del plástico, cien por ciento algodones a diferencia de otras bolsas reutilizables, se está comprando tela totalmente de algodón lo cual da mayor durabilidad.

Tabla 23. *Punto de equilibrio*

	Año 1	Año 2	Año 3
Total, costos fijos	45.000.000	50.000.000	55.000.00
Total, costos variables	20,500.00	20,500.00	20,500.00
Número de unidades	3000	3500	4000
Costo total Promedio unitario	21.600	21.600	21.600
Costo promedio unitario	10.000	10.000	10.000
Costo variable unitario	11000	11000	11000
Precio de venta sin IVA	30.000	30.000	30.000
Precio de venta con IVA	35.700	35.700	35.700
Margen de utilidad promedio	(\$ 8,400 c/u)	(\$ 8,400 c/u)	(\$ 8,400 c/u)
Punto de equilibrio en unidades	2.720 u	2.720 u	2.720 u

Fuente: Elaboración propia

Proyecciones ingresos por ventas

Tabla 24. *Proyecciones de ingresos por ventas (mensual) año 1*

	Ventas esperadas miles											
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Total, ventas	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Descuentos por ventas	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ventas netas	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87
% de ventas a contado	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
% de ventas a crédito	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. *Proyecciones de ingresos por ventas (mensual) año 2.*

En el año 2, aumento el precio en 10 % y descuento de 4 millo/U

	Ventas esperadas miles											
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Total, ventas	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Descuentos por ventas	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Ventas netas	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
% de ventas a contado	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
% de ventas a crédito	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. *Proyecciones de ingresos por ventas (mensual) año 3*

En el año 3, aumento el precio en 20 % y descuento de 5 millo/U

	Ventas esperadas miles											
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Total, ventas	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108	108
Descuentos por ventas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ventas netas	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103
% de ventas a contado	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
% de ventas a crédito	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. *Proyecciones de ingreso por ventas*

	Año 1
Total, ventas	1080
Descuentos por ventas	36
Ventas netas	1044
% de ventas a contado	50
% de ventas a crédito	50
	Año 2
Total, ventas	1188
Descuentos por ventas	48
Ventas netas	1144
% de ventas a contado	50
% de ventas a crédito	50
	Año 3
Total, ventas	1296
Descuentos por ventas	60
Ventas netas	1236
% de ventas a contado	50
% de ventas a crédito	50

Fuente: Elaboración propia

Capital de trabajo

Una vez se pone en marcha un proyecto, se presenta diferencia de tiempo de producción, venta y cobro que hace que la empresa no siempre empiece a recibir dinero desde su apertura, sin embargo, si necesita recursos para responder a los costos y gastos presentes, así que es necesario contar con un flujo de caja, que permita solventarlos.

Contablemente el capital de trabajo es la diferencia entre activos y los pasivos corrientes.

Entonces, para calcularlo, simplemente siga la fórmula: $NWC = CA - CL$. Los activos corrientes se refieren al efectivo en caja, inversiones financieras, cuentas por pagar y por cobrar, acciones, gastos, materias primas, valores, depósitos bancarios, transacciones bancarias y gastos prepagos. Por lo tanto, son los activos y derechos que pueden convertirse en efectivo a corto plazo. Los pasivos corrientes son todas las obligaciones que normalmente deben pagarse dentro de un año, como préstamos bancarios, deudas con proveedores internos y externos, provisiones y ciertas cuentas por pagar.

El capital de trabajo es un presupuesto inicial necesario para realizar las operaciones cotidianas antes de obtener ingresos suficientes que sirvan para cubrir los egresos. En general, entre otros, los recursos del capital de trabajo servirán para pagar los siguientes gastos:

Activos corrientes: Cartera (50%) más Caja más bancos más depósitos bancarios más stock de almacén más inventario de productos.

Activos corrientes: 11,5 millones más 5 millones más 10 millones más 30 millones (1000 bolsas)

Más 17 (telas, insumos, hilos, etc. para 10 días): 73,5 millones

Pasivo corriente: Deudas por pagar a proveedores más crédito hipotecario cuota mensual más nomina más recibos de servicios públicos: (aproximadamente): 37,5 millones más 10 millones más 6 millones: 53,5 millones.

- Remuneraciones del personal
- Materias primas e insumos
- Agua, electricidad
- Alquiler local
- Teléfono
- Internet
- Seguros
- Comisiones
- Publicidad
- Otros

El capital de trabajo se determinará elaborando el flujo de caja mensual para el primer año del negocio:

Tabla 28. *Flujo de caja mensual Año 1*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Ingresos	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Ventas	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87
Total, ingresos		43,5	43,5	43,5	43,5	43,5	43,5	43,5	43,5	43,5	43,5	43,5
Egresos												
Compra material prima e insumos	12											
Remuneración personal operativo		30,5										
Gastos generales de operación		5										
Remuneración administrativos		7,1										
Gastos de administración		5										
Gastos financieros		2										
Gastos de marketing		4,5										
Otros gastos		4										
Total, egresos		69,5										
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)		17,5										

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29. *Flujo de caja mensual Año 2*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Ingresos	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5	49,5
Ventas	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94
Total, ingresos	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
Egresos												
Compra material prima e insumos	13					\$1						
Remuneración personal operativo		33,5				10%						
Gastos generales de operación		6				\$1						
Remuneración administrativos		7,8				10%						
Gastos de administración		6					\$1					
Gastos financieros		2					0%					
Gastos de marketing		4,5										
Otros gastos		4,7										
Total, egresos		73										
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)		21										

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. *Flujo de caja mensual año 3*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Ingresos	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54
Ventas	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
Total, ingresos	49	49	439	49	49	49	49	49	49	49	49	49
Egresos												
Compra material prima e insumos	14	Aumenta \$1										
Remuneración personal operativo		35 (10%mas)										
Gastos generales de operación		6 \$1mas										
Remuneración administrativos		8,1	\$1mas									
Gastos de administración		6	\$1mas									
Gastos financieros		2	Igual									
Gastos de marketing		5,5	\$1mas									
Otros gastos		5	\$1mas									
Total, egresos		81,6										
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)		22,4										

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. *Saldos Acumulados Año 1*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo mensual		87	87	87	87	87	87	87	87	87	87	87
Flujo mensual acumulado	87	174	261	348	435	522	609	696	783	870	957	1044
Año 2												
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo Mensual	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95	95
Flujo mensual acumulado	1139	1234	1329	1424	1519	1614	1709	1804	1899	1994	2089	2184
Año 3												
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo mensual		104	104	104	104	104	104	104	104	104	104	104
Flujo mensual acumulado		2288	2392	2496	2600	2704	2808	2912	3016	3120	3224	3328

Fuente: Elaboración propia

A partir de los cuadros anteriores se puede determinar el monto de capital de trabajo que se requiere para iniciar el negocio. Se obtiene de los datos del primer año, puesto que en el segundo y tercer año ya hay caja generada para no necesitar más créditos, asumiendo que no habrá ninguna expansión hasta pagar el crédito a los 72 meses.

Los gastos son 806 millones anual con lo que la utilidad sería de 234 millones de pesos es el capital de trabajo.

El capital de trabajo es 87 millones menos 69,5 millones es decir 17,5 millones.

Inversiones.

Tabla 32. Inversión total

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Maquinaria y equipo	40.000.000
	Equipo de oficina	14.575.000
	Terrenos	150.000.000
	Muebles y enseres	8.480.000
	Rodamientos carro	50.000.000
Instalaciones y puesta en Marcha	Estudios de investigación	2.000.000
	Adecuación del local o espacio de producción	250.000.000
	Gastos legales de constitución	8.000.000
	Marketing	5.000.000
	Arriendo	0.0
	Sueldos	40.000.000
	Servicios públicos	4.000.000
	Licencias	1.000.000
	Otros	6.000.000
	Capital de trabajo	20.000.000
	Total	599.055.000

Fuente: Elaboración propia

Fuentes de capital de inversión.

El dinero, se va a adquirir de un préstamo blando por 600 millones de pesos para pagar servicio a la deuda y amortización durante 72 meses, pagadero mensual, es decir que a una tasa de 4,5 % anual estamos hablando de 10,005 millones mensual (10 millones mensual).

Se compra un lote de 150 millones de 10 mil mts², se construyen 250 mts por valor de 250 millones promedio, es decir, a 1 millón m² de obra rustica al costo. Usaremos unos 250 millones para compra de maquinarias, muebles, enseres y capital de trabajo.

Conclusiones

Nuestro producto es económico comparado con otros tipos de bolsas como las que encontramos citadas en la competencia directa. Igualmente tenemos diseños más novedosos y modernos con colores originales.

Es de gran importancia conocer a nuestro cliente saber por qué compran, sus motivaciones y necesidades ya que nos permitirán lograr ventajas competitivas.

El desarrollo del producto al ingresar al mercado contribuye con el mejoramiento del medioambiente que se ha tratado de implementar durante los últimos años, creando cultura en cada uno de los usuarios.

La inversión inicial se realizará con unos costos mínimos y asequibles y se estima un retorno de la inversión, teniendo en cuenta se hace necesario acudir a fuentes de financiación externa como crédito y así de esta manera sea viable el proyecto.

Durante el desarrollo de este proyecto se dejó en evidencia que para generar grandes ideas y cambiar un problema en una solución, es importante y más cuando se trata de impacto ambiental, llegando a reflexionar puesto que cada día nuestro planeta está siendo contaminado y desgastado por gran parte de la sociedad.

Finalmente, es importante mencionar que no solamente con las bolsas de tela de algodón se pueden generar acciones de valor, sino también con otros tipos de materiales como, el papel u entre otros que también pueden ayudar a generar más conciencia en la sociedad de acabar con el consumo de bolsas plásticas.

Bibliografía

Actualícese, ¿Qué son los aportes parafiscales? (2020, enero 6).

<https://actualicese.com/parafiscales-que-son/>.

Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p.p.79-98). Grupo Editorial Patria.

<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>

Bueno, A, Romero, N. (2018). Plan De Negocios Para La Elaboración Y Comercialización De Bolsas En Material Publicitario Desechado En El Sector De Engativá Upz 74.

Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p. 135-158). Editorial Miguel Ángel Porrúa.

<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=136>

Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p. 11-64). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=12>

Giraldo Oliveros, M. (II.), Juliao Esparragoza, D. (II.) & Acevedo Navas, C. (2017).

Gerencia de marketing... Ecoe Ediciones.

<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439>

GreenPack. (2018). GreenPack. Obtenido de <https://greenpack.com.co/>

Grupo Green market. (2019, Marzo 11). Los Beneficios de Usar Bolsas de Tela.

Grupogreenmarket.com. <https://grupogreenmarket.com/blog/los-beneficios-de-usar-bolsas-de-tela.html>

Interecológicas Colombia. (s.f). Obtenido de

<https://www.interplasticoscolombia.com/bioplasticosinterecologicas>

Interplasticos. (2018). Interplasticos. Obtenido de

<https://www.interplasticoscolombia.com/bioplasticos-interecologicas>

José Eucario Parra Castrillón, Jonatan Rosales Chávez, Lucio Cruz López, & Dayan

Domínguez. (2019). Las rutas posibles de los proyectos de innovación: un análisis de casos. Ingenierías USBMed, 10(1), 58–67. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.21500/20275846.3819>

Oero, C. (2020). Evaluación de proyectos. Jorge Sarmiento Editor - Universitas.

<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/172500>

Quaranta, N. (2020). Planes de negocio. Editorial Universidad Adventista del Plata.

<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/130238>

Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing.

COMM025PO... IC Editorial. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/124250>

Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana.<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>

Villa Sánchez, A. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social: A training model for developing social entrepreneurship = Un model formatiu per la desenvolupament de l'emprenedoria social. *Educar*, 57(1), 97–116. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5565/rev/educar.1153>

Apéndice

Encuesta usuarios

- Genero

Masculino

Femenino

- Edades

< 20

20 – 35

36 – 45

46 – 55

1¿ Actualmente utiliza bolsas en su diario vivir?

Sí

No

2¿ Las bolsas que utiliza de que material son?

Plástico

Tela

Papel

Otras.

3¿ Con que frecuencias utiliza bolsas para cualquier uso?

Diario

Semanal

Quincena

Mensual

No utiliza bolsas.

4¿ Cuando usted adquiere una bolsa, qué características busca?

Resistente y duradera.

Económica

Moderna

5¿ Qué tipo de bolsas utiliza?

Plástico

Desechable

Reutilizable.

6¿ Ha escuchado sobre bolsas biodegradables?

Si

No

7¿ Si usted tuviera la oportunidad de utilizar una bolsa biodegradable la utilizaría?

Si

No

8¿ Si usted fuese nuestro cliente a donde le gustaría encontrar nuestro producto?

Supermercados

Centros comerciales.

En las tiendas

En la calle.

En el mercado.