

Confecciones Ricky

Autores

Carlos Rivas

Julián Andrés Godoy García

Daniela Ardila Granda

Carlos Arturo Correa Vanegas

Tutora: Francy Vanessa Oviedo Osorio

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Diplomado para Tecnologías en Gestión de Marketing para el Emprendimiento Social

2023

Resumen

Confecciones Ricky, es un emprendimiento que tiene como objetivo empoderar a madres cabezas de familia a través de la capacitación en confección, la creación de talleres y la promoción de nuestros productos. Al brindarles oportunidades económicas y empresariales, se busca mejorar su calidad de vida y fortalecer sus comunidades. Siendo esta propuesta de emprendimiento social un componente innovador, sostenible y sustentable a partir un modelo de generación de proyectos, con la finalidad generar una rentabilidad de crecimiento sostenible, esto a partir de la utilización de cremalleras en plástico y lonas reciclables que posterior a ello se procederá a la confección de morrales, por lo cual iremos ligados a unos valores que nos caracterizaran, como respeto, responsabilidad, sentido de pertenencia, compromiso entre otros.

Palabras claves: Morrales, cremalleras, plástico reciclable, madres, innovación

Abstract

Confecciones Ricky, is a venture that aims to empower mothers who are heads of households through training in clothing, the creation of workshops and the promotion of our products. By providing economic and business opportunities, we seek to improve their quality of life and strengthen their communities. Being this social entrepreneurship proposal an innovative, sustainable and sustainable component based on a project generation model, with the purpose of generating sustainable growth profitability, this from the use of plastic zippers and recyclable canvases that are subsequently will proceed to the making of backpacks, for which we will be linked to values that characterize us, such as respect, responsibility, sense of belonging, commitment among others.

Keywords: Backpacks, zippers, recyclable plastic, mothers, innovation

Contenido

Introducción	9
Objetivos	10
Objetivo General.....	10
Objetivos Específicos	10
Planteamiento del Problema u Oportunidad	11
Innovación Social (Desing thinking)	12
Valor social	12
Objetivo social	12
Modelo de negocio.....	12
Innovación Transformadora.....	13
Población beneficiada con el emprendimiento	13
Desing Thinking	15
Modelo de Negocio (Modelo Canvas).....	20
Estrategias de mercadeo.....	29
Describir detalladamente los atributos y beneficios del producto o Servicio a ofrecer al mercado	29
Marca, imagen y slogan del proyecto	33
Grupo objetivo del proyecto (identificar y caracterizar el grupo de consumidores que aceptarían y tienen la capacidad de compra).....	34

Identificar la competencia.....	35
Identificar los aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social y proponer acciones de cooperación como alianzas estratégicas.....	36
Proponer estrategias de Mercadeo tanto tradicionales como digitales que permitan comunicar y cautivar un mercado específico.....	37
Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales.....	40
Construcción de la página web para el proyecto	41
Proyecciones Operativas y Financieras	44
Recursos operativos.....	44
Paquete por 20 unidades de ganchos de exhibidor para tabla ranurada microperforada de 20 cm. Altura del gancho 5 cm, capacidad de carga de 15 Kg largo del gancho de 20 cm.....	56
Proyecciones de ventas	73
Capital de trabajo	78
Inversiones	83
Conclusiones.....	87
Bibliografica	96

Lista de Figuras

<i>Figura 1 Establecimiento según actividad</i>	14
<i>Figura 2 Establecimiento según actividad</i>	15
<i>Figura 3 Infografía</i>	16
<i>Figura 4 Customer Journey Map</i>	17
<i>Figura 5 Prototipado</i>	18
<i>Figura 6 Testeo</i>	20
<i>Figura 7 Marca</i>	34
<i>Figura 8 Vínculos de información de la empresa y sus productos o descripción del servicio</i>	41
<i>Figura 9 Vínculos de contacto con el prospecto, se puede solicitar Login al navegante.</i>	47
<i>Figura 10 Vínculos a las redes sociales: a los perfiles y grupos.</i>	48
<i>Figura 11 Link de compras y pagos en línea</i>	48
<i>Figura 12 Plano 1</i>	45
<i>Figura 13 Plano 2</i>	50
<i>Figura 14 Plano 3</i>	51
<i>Figura 15 Plano 4</i>	51
<i>Figura 16 Estructura</i>	62
<i>Figura 17 Ubicación</i>	78

Lista de Tablas

<i>Tabla 1</i> Modelo Canvas	21
<i>Tabla 2</i> Estrategia de promoción.....	38
<i>Tabla 3</i> Estrategia de comunicación	43
<i>Tabla 4</i> Estrategia de posicionamiento	44
<i>Tabla 5</i> Estrategia de diferenciación	44
<i>Tabla 6</i> Capacidad instalada.....	47
<i>Tabla 7</i> Disponibilidad de insumos	52
<i>Tabla 8</i> Materiales	53
<i>Tabla 9</i> Fichas técnica de los productos.....	58
<i>Tabla 10</i> Descripción de maquinaria y elementos operativos.....	59
<i>Tabla 11</i> Gerente.....	60
<i>Tabla 12</i> Diseñador grafico.....	64
<i>Tabla 13</i> Técnico de confección.....	65
<i>Tabla 14</i> Supervisor	67
<i>Tabla 15</i> Operario	68
<i>Tabla 16</i> Pagos parafiscales.....	71
<i>Tabla 17</i> Liquidación.....	72
<i>Tabla 18</i> Descripción equipo de oficina.....	75
<i>Tabla 19</i> Costos notariales	76
<i>Tabla 20</i> Calculo de la demanda	79
<i>Tabla 21</i> Proyección de ventas (Unidades)	80
<i>Tabla 22</i> Punto de equilibrio	81

Tabla 23 <i>Proyección de ingresos por venta (mensual)</i>	82
Tabla 24 <i>proyección de ingresos por ventas</i>	83
Tabla 25 <i>Flujo de caja mensual</i>	85
Tabla 26 <i>Saldo acumulado (en miles)</i>	88
Tabla 27 <i>Inversión total</i>	89
Tabla 28 <i>Proyección</i>	91

Introducción

En la presente propuesta se tiene como finalidad afrontar el problema de desempleo con el fin de darle solución e ir de la mano con los Objetivos del Desarrollo Sostenible en cuanto al # 8 que hace referencia al trabajo decente y crecimiento económico, es por eso que en este proyecto se evidencia un planteamiento del problema, que va de la mano con un objetivo social, es decir, una propuesta que genera una innovación, enmarcada a mejorar las condiciones y la calidad de vida de las madres cabezas de familia del Municipio de Aguachica-Cesar.

Por ende, se podrá evidenciar una propuesta de emprendimiento social con componente innovador, sostenible y sustentable a partir un modelo de generación de proyectos, adicional a ello se evidenciará la consolidación de la propuesta de valor del emprendimiento social aplicado desde un modelo Canvas y por último unas estrategias de mercadeo con el fin de identificar la competitividad del proyecto social en el mercado.

Para llevar a cabo el desarrollo de este emprendimiento se describirá Capítulo 1. Planteamiento del problema u oportunidad, Capítulo 2. Innovación social (Design thinking), Capítulo 3. Modelo de negocio (Modelo Canvas), Capítulo 4. Estrategias de mercadeo y Capítulo 5. Proyecciones operativas y financieras.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar una propuesta de emprendimiento social, que genere crecimiento social y económico a madres cabezas de familia y jóvenes del municipio de Aguachica Cesar.

Objetivos Específicos

Identificar problemática u oportunidades en el Municipio de Aguachica Cesar.

Demostrar la importancia que tiene los emprendimientos sociales en el territorio de Aguachica cesar.

Establecer la propuesta de valor de nuestro emprendimiento social usando el modelo Canvas.

Diseñar estrategias de mercadeo que garanticen la competitividad del proyecto en el mercado.

Definir los recursos financieros y operativos necesarios para poner en marcha nuestro emprendimiento social.

Planteamiento del Problema y Oportunidad

En la actualidad cada uno de los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) son muy importantes para la sociedad y el mundo en que vivimos, si no hacemos buen uso de estos recursos al final no llegaremos a tener nada y es por eso que desde la organización de las naciones unidas (ONU) vienen trabajando en la implementación de estos objetivos con cada uno de los países que la integran para mejorar la calidad de vida de sus habitantes y la economía del país.

Considerando que estos objetivos en mi entorno regional permiten un gran desarrollo y avance ya que en Aguachica- Cesar no hay muchas empresas generadoras de empleo y existe poca inversión para asegurar una mejor calidad de vida de los habitantes de mi comunidad.

En Aguachica - cesar, como propuesta de emprendimiento social es crear una micro empresa dedicada a la confección de morrales, en este caso iríamos enfocados hacia la población madres cabezas de familia que no tiene una estabilidad económica, es un artículo o producto que tiene mucha salida por su variedad de estilos y equipamiento para uso de cualquier cliente que lo adquiriera, permitiendo así su comercialización rápida.

Por otro lado, se dará inicio con las madres que tengan conocimiento en confección inicialmente y posterior a ello, se realizaran capacitaciones o cursos previos de confección a otras madres cabezas de familia para que puedan ser parte de la micro empresa dedicada a la fabricación de morrales. Para este caso nos enfocaremos en el objetivo #8 Trabajo decente y crecimiento económico.

De esta manera podremos cumplir este objetivo, emprendimiento permitirá que generemos trabajo decente de manera formal y lo más importante que estaremos generando un crecimiento económico.

Innovación Social (Desing Thinking)

Valor Social

Esta empresa tiene como finalidad generar una rentabilidad de crecimiento sostenible, esto a partir de la utilización de cremalleras en plástico y lonas reciclables que posterior a ello se procederá a la confección de morrales, por lo cual iremos ligados a unos valores que nos caracterizaran, como respeto, responsabilidad, sentido de pertenencia, compromiso entre otros, de la mano con la responsabilidad social lo que permitirá la generación de nuevos empleos.

Objetivo Social

La finalidad en la que se constituye este proyecto es disminuir la falta de oportunidades para las madres cabeza de hogar, donde además de fortalecer su situación económica se genera un impacto de progreso positivo para la región de Aguachica cesar; creando un sentido de pertenencia y responsabilidad el cual los motive a luchar para conseguir y sustentar sus hogares.

Modelo de Negocio

La creación de una Microempresa dedicada a la confección de morrales con lonas y cremalleras hechas a bases de plástico reciclable.

Este proyecto será auto sostenible ya que se aprovechará cada oportunidad en actividades de la región como la participación en eventos empresariales y culturales dando a conocer el trabajo de confección de morrales que realizan las madres cabeza de familia. Además de esto los materiales que se utilizan para la elaboración de morrales son reciclables y adquiridos en la misma región.

En el proyecto busca implementar un plan de marketing en el cual se da a conocer la empresa en una página web en el cual se puedan encontrar los diferentes tipos de morrales y pueda obtener información de los mismo o quiera adquirir un diseño personalizado.

Innovación Transformadora

Seremos una empresa innovadora que permita capacitar a sus colaboradores con el fin de que cuando terminen su proceso de capacitación pasaran a un proceso de entrenamiento en las diferentes máquinas de confección con el fin de que puedan iniciar su proceso laboral y empezar a generar ingresos, lo que les permitirá mejorar su calidad de vida en cada uno de los hogares de estas madres.

Al mismo tiempo se pueden aprovechar las máquinas de confección para crear diseño personalizado y así abarcar un mayor número de gustos o personalidades de cada cliente, es decir, que se puedan decidir antes de la elaboración cuantos números de bolsillos y tamaños quieren en su morral.

Población Beneficiada con el Emprendimiento

El municipio de Aguachica está localizado al sur del departamento del Cesar a 301 Km. de Valledupar. Su cabecera municipal está localizada a los 08° 45'' de latitud norte y 73°37' 37'' de longitud oeste del meridiano de Greenwich a 190 metros sobre el nivel del mar (msnm).

La economía de Aguachica gira alrededor del sector agropecuario, la agroindustria y el comercio, lo cual ha permitido el surgimiento de una serie de servicios de apoyo como los agros técnicos, los financieros, el transporte y otros servicios empresariales y personales dirigidos a los diferentes sectores económicos y a la población regional.

Figura 1.*Establecimiento según actividad*

Nota. La figura contiene la descripción de los sectores y los porcentajes de participación en la ciudad de Aguachica, Cesar. Fuentes. Aguilera, María. (2023)

Aguachica es la segunda población más poblada del departamento de Cesar. Según estadísticas del DANE (censo de 2005) la población conciliada de Aguachica asciende a 80.789 habitantes, representando el 12,32% del total de Cesar y el 0,19% del total de la población colombiana de los cuales 51,25% son mujeres, el 48,75% hombres, el 86,42% habita en zona urbana, el 13,58 en zona rural con una densidad de 98 habitantes por kilómetro cuadrado.

No obstante, se estima que las cifras han aumentado notablemente en los últimos años debido a una marcada tendencia de crecimiento poblacional en el municipio superior al promedio nacional. Se estima que la ciudad sobrepasa hoy, los 100.000 habitantes incluyendo la población flotante.

Desing thinking. Empatía herramienta: mapa mental. Con madres cabezas de familia del Municipio de Aguachica cesar se realizó el siguiente mapa mental con el fin de que pudieran participar en el valor social y modelo de negocio de este proyecto.

Figura 2

Establecimiento según actividad



Nota. La figura contiene los beneficios que ha traído dedicarse a la confección de morrales con lonas y cremalleras hechas a base de plástico reciclable. Fuente Plan de Desarrollo Municipal de Valledupar. (2023)

Definición Herramienta: Infografía

Figura 3

Infografía



Nota. La figura contiene la infografía de confecciones Ricki. Fuente autores. (2023)

Esta infografía permite hacer una descripción clara de lo que se quiere lograr con el proyecto, hacia donde está direccionado, las necesidades que se tienen y como se aporta al desarrollo social brindando beneficios sociales.

Ideación Herramienta: Customer Journey Map

Figura 4

Customer Journey Map

Customer Journey Map



Nota. La figura contiene el Customer Journey Map de confecciones de morrales. Fuente autores.

(2023)

La siguiente herramienta tiene como finalidad visualizar y comprender, desde el inicio del proyecto las necesidades que surgen, el objetivo social que pretende alcanzar con el fin de comprender las etapas por las cuales el proyecto puede pasar.

Prototipado

Figura 5

Prototipado





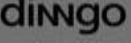
Nota. Adaptado de desing thinking.es. Fuente. Imagen de prestigeprodesign.com. (2023)

A través de estas estrategias se pretende dar a conocer el proceso de elaboración y diseño de los productos que se fabricaran en la empresa de morrales Ricky La dinámica permite que los usuarios conozcan los diferentes bocetos del producto en caso de que deseen personalizarlos o si no se encuentre disponible el diseño que desea tengan una idea clara de lo que sean.

Además, también se puede visualizar los diferentes estilos que manejamos lo cual da un perfilamiento a la empresa de estar abierta a los diferentes gustos y preferencias de la comunidad de Aguachica Cesar.

Figura 6

Testeo

 Técnica: Apuntes de Testeo Se usa en Testeo <small>(¡Escanea para más info!)</small>			Proyecto: CONFECCIONES RICKY Equipo: Grupo: 110011 8 Fecha: MARZO 2023
Qué funciona Brindan diferentes estilos puedes usarlo casual o semi formal y seguirás luciendo perfecto para transportar artículos importantes con gran comodidad. Son de material resistente al agua por lo cual brinda seguridad para que lo lleves no se mojen. Materiales ecoamigables que aportan variedad en el diseño y puedes escoger tu propio estilo Brindan libertad de movimiento en tu día a día	Qué se puede mejorar Considerar diseños en bordados, estampados y/o personalizados Agregar tiras sujetadoras de hombros y viajeras autoajustables de fácil regulación. Considerar otros materiales para su elaboración para asegurar variedad y demanda en las diferentes referencias diseñadas. Incorporar variedad de estilos, tamaños y colores		
Preguntas ¿Qué tipo de plástico se puede reciclar para realizar los diferentes accesorios y detalles para los morrales? ¿Qué categorías de morrales se van incluir para la venta? ¿Los morrales tendrán un precio accesible para toda la comunidad? ¿Son diseños livianos, durables y resistentes? ¿Qué otros materiales se van a utilizar para la elaboración de los morrales?	Ideas Incluir frases y bordados en los diferentes estilos y diseños Agregar bolsillos internos para dar mayor organización y comodidad Incluir capa de impermeabilización en cada uno de los diseños Diseñar paneles de respaldo brindando mayor comodidad Considerar agregar doble cierre para poder asegurar		
Anotaciones:		<small>Desing Thinking. Es un método de diseño estratégico. Ayudamos a empresas a innovar en productos, servicios y procesos a través del diseño y sostenemos a personas para sus proyectos de máxima importancia. Es un método de diseño estratégico. Ayudamos a empresas a innovar en productos, servicios y procesos a través del diseño y sostenemos a personas para sus proyectos de máxima importancia. Todos los derechos reservados. El uso de esta información es solo para fines educativos. No se permite su reproducción o distribución sin el consentimiento escrito de Desing Thinking. Con nuestro esfuerzo vivimos en la búsqueda de la excelencia, gracias por formar parte de la comunidad.</small>	

En esta etapa nos permitimos estar más cerca de la comunidad, buscando preguntas para resolver y así lograr entregar un producto que supla sus necesidades, que les de estos posibles clientes.

Nota. Adaptado de desing thinking.es. Fuente. Autores (2023).

Brinde comodidad y a la vez permita adaptarse para cada actividad que realicen cada uno. Además, se busca cuestionar el producto a entregar esto con el fin de saber que está bien y que se puede mejorar.

Modelo de Negocio (Modelo Canvas)

Este tipo de modelo nos permitió conocer y distribuir mejor los aspectos relacionados con nuestro emprendimiento, logramos identificar esos aspectos importantes y las oportunidades que podemos mejorar, logrando una propuesta de valor única que ayudara a solucionar las necesidades de nuestros clientes, destacando el diferencial que ofrecemos respecto al mercado y la industria que nos relaciona.

Tabla 1*Modelo Canvas*

Propuesta				
Socios Claves	Actividades Claves	Propuesta De Valor	Relación Con El Cliente	Segmento De Clientes
Proveedores de las cremalleras reciclables y demás insumos en Aguachica Cesar. Empresa de transporte de mercancía. La Fuente Digital S A S Zomac y Buenisima Radio Tv serian inicialmente las entidades por medio de	Dentro de los permisos y certificados necesarios para poner en funcionamiento nuestro establecimiento de comercio esta: -Certificado de uso del suelo. -Concepto o licencia ambiental. -Certificado de seguridad. -Concepto sanitario	Ofrecemos Morrales diseñados y confeccionados por manos laboriosas de madres cabeza de hogar, con los más altos estándares de calidad, excelente portabilidad (ligeros y cómodos), zonificado razonable, y su material	Disponemos de diferentes canales de atención como WhatsApp, Facebook, Instagram y Gmail empresarial, disponibles para nuestros clientes las 24 horas, en donde se reciben y tramitan las PQRS, de igual forma tendremos un punto físico de atención al cliente en	Nuestros morrales son confeccionados especialmente, para jóvenes estudiantes, de secundaria y universidades, entre las edades de los 12 a 30 años, residentes en el Municipio de Aguachica, sur de Bolívar y clientes virtuales.

la cual se iniciará la	Nuestro plan de	duradero e	cada una de nuestras
publicidad de nuestro	publicidad y promoción	impermeable y	tiendas.
producto dentro de la	de nuestra marca sería:	Económicamente	Así mismo nuestro punto
región.	-Cupones de descuento	asequibles;	físico cuenta con personal
	para segunda compra	utilizando materiales	altamente capacitado para
	-Descuentos para nuevos	basados en el	un adecuado asesoramiento
	compradores	reciclaje de residuos	para la adquisición de
	-Asesoramiento	sólidos, aportando a	manera confiable nuestros
	personalizado de nuestro	la reducción de la	morrales.
	producto	contaminación	Se crearán grupos o
	-Valor agregado por la	ambiental.	comunidades por medio de
	compra		nuestras redes sociales, en
	La entrega de los		donde podrán estar
	morrales, adquiridos por		informados de la calidad y
	nuestros clientes por		atención que se ha
			realizado a nuestros

medio nuestra tienda

online, se ara por:

Servientrega e Inter

rapidísimo

Nuestro producto se

empacará y embalará

directamente en la fábrica

de producción o tientes

físicas.

Envió será totalmente

gratis.

Contaremos con

capacitaciones mensuales

a nuestros empleados.

Recursos Claves

clientes, podrán dar su

opinión favorable o para

mejoramiento de nuestro

producto o servicio

Canales

Solicitar préstamo en entidad micro financiera, ya que por ser un emprendimiento nuevo esta entidad sería nuestra mejor aliada.

Madres cabeza de hogar

Edificio que cuente con tres plantas, en donde se montará el taller y se abrirá la tienda de venta física del producto (morrales)

Tiendas físicas

Tienda online en su página web

Redes sociales

Anuncios en radio y televisión local

Publicaciones

promocionales en periódicos y revistas

Volanteo

Carpa promocional en diferentes eventos de la región.

Estructura De Coste

Fuentes De Ingreso

Costos fijos	Comercialización y venta de nuestros productos, en tienda física, tienda virtual y redes sociales.
Nomina para empleados	Damos una facilidad y comodidad en el pago del
Costos variables	producto, como lo es en efectivo o moneda
Marketing	electrónica
Local (compra o arriendo)	Alianzas con plataformas de crédito como: Addi y
Materiales para la elaboración de los morrales	Sistecredito
Maquinaria	Compras por medio de tarjetas de crédito y débito (PSE)

Nota. La tabla contiene Modelo Canvas diseñado para el proyecto. Fuente. Autores. (2023)

Socios Clave. Son aquellas alianzas que manejaremos con diferentes empresas en donde se contará con la participación de proveedores para los insumos, lona y cremalleras reciclables en Aguachica Cesar, otro aliado o socio será empresas de transporte como Servientrega o Inter rapidísimo estarán alcance para poder realizar los diferentes envíos a nivel país. También estará la participación de la fuente digital S.A.A Zomac y buenísima radio tv serian aquellas entidades de contribuirán a realizar publicidad dentro de la región.

Actividades Claves. Son aquellas actividades necesarias para que nuestro negocio funcione, lo primero es poder contar con los permisos y certificaciones necesarias. Se tendrá toda la actividad de producción y la transformación de materias primas. Por otra parte, el área logística está encargada de realizar el empaquetado, montaje y distribución por medio de remesas a los diferentes destinos, el área de ventas contara con asesoramiento personalizado. Se estará brindando capacitaciones mensuales de manera didáctica para poder fortalecer las diferentes áreas de trabajo.

Propuesta de Valor. Es por decirlo así el módulo más importante de nuestro negocio de morrales con cremalleras reciclables ya que estará encaminado en determinar sobre que necesidades resuelve nuestro negocio, también a que población se estará beneficiando, la cual serian sobre las madres cabeza de hogar, otro apartado es que nos hace diferente ante la competencia y ese diferencial está determinado por los diferentes diseños al poder personalizar cada morral por colores, cantidad de bolsillos y tamaño. Sin embargo, al incluir materiales reciclables para la elaboración de las cremalleras estaremos impactando positivamente los estilos de vida ambientalistas de varias personas.

Esto también impactara positivamente a las familias de aquellas madres cabeza de hogar ya que se les está dando una oportunidad laboral en donde puedan generar ingresos, ayudara a la salud en la parte social al poder interactuar y estar en un espacio de progreso.

Relación con el Cliente. Este módulo está basado en cómo es la relación con los clientes ya que es importante cuidar las relaciones, es aquí donde se crean espacios los cuales están diseñados para que los clientes nos puedan contactar en diferentes alternativas.

Para ello se contará con una constante capacitación de personal sobre servicio al cliente ya que se deberán atender esas solicitudes de manera física o virtual. Todo lo anterior estará pensado para que los clientes vuelvan a comprarnos ya que una excelente atención pre y postventa hará que nuestra empresa se consolide en el mercado.

Segmento de Clientes. Inicialmente estará dirigido a un nicho de mercado para jóvenes estudiantes entre edades de 12 a 30 años, pero eso no será suficiente, se aprovechará que un morral es un producto versátil y estará también al alcance de hombres y mujeres que desempeñen cualquier profesión o trabajo, no tendrá ningún límite de edad. Será adquirido por cualquier clase social sin importar su ingreso económico.

Estará acorde ante los diversos tipos de personalidades ya que su elaboración abarca demasiadas formas y colores, también estará pensado para diferentes estilos de vida ya que su elaboración es personalizada. Para finalizar estará al alcance de cualquier persona ya que geográficamente no habrá limitación.

Recursos Claves. Uno de los principales recursos sería de manera económica por medio de un préstamo con la entidad que nos brinde los mejores beneficios, otro recurso será el talento humano que brindan las madres cabeza de hogar ya que estarán en función de la confección de

los morrales y por último el punto de trabajo el cual será por medio de una casa tipo edificio de tres niveles en donde se montará el taller y se abrirá la tienda de venta física de los morrales.

Canales. Podemos llegar a nuestros clientes por medio de canales como redes sociales las cuales son rentables y generan gran visibilidad, se aprovechan para poder generar descuentos sobre morrales que llevan ya un tiempo en donde no se logren vender y se podrá buscar a futuro alianzas con influenciadores que se relacionan con el estilo de vida que estén a la moda y que sean ecológicos.

Otro recurso es por medio de los canales radiales ya que hay diferentes tipos de personas que no pueden estar por largo tiempo utilizando sus teléfonos pero que su entorno es permitido la música o emisoras y es ahí donde pretendemos dar a conocer en diferente portafolio. El ultimo canal es por decirlo así el tradicional el cual contempla anuncios los cuales están dirigidos por volantes, periódicos o revistas y se indique el punto en físico y redes sociales.

Estructura de Coste. Es de gran importancia centrar la atención en los costos que se tienen mensualmente ya que estos no deben superar los ingresos y que así sea rentable. Respecto a las prioridades encontramos una lista de gastos de costos fijos como el pago de nóminas a todos los empleados y costos variables los cuales abarcan el alquiler, servicios públicos, préstamos, marketing o publicidad, materias primas y maquinarias necesarias.

Fuentes de Ingreso. El dinero para que se sustente nuestro negocio vendrá por medio de la venta de los diferentes morrales ya sea por medio de nuestra tienda física o virtual. Respecto a la manera de pago se podrá hacer en efectivo, tarjetas debito o crédito y monedas electrónicas. Para personas que quieran optar por una facilidad de financiación tendremos al alcance aliados como addi y sistecredito.

Estrategias de Mercadeo

A partir del proyecto de emprendimiento social que vienen consolidando describir los siguientes puntos para definir estrategias de mercadeo:

Describir Detalladamente los Atributos y Beneficios del Producto o Servicio a Ofrecer al Mercado. El producto para ofrecer al mercado es un morral hecho en lona, con cremalleras hechas a bases de plástico reciclable, sus características de diseño son, portabilidad (ligero y cómodo), zonificado y razonable, material duradero; los cuales cuentan con atributos propios para su confesión generando así una diferencia al ser percibidos ya que introducimos un aspecto ecológico y amigable con el medio ambiente.


Dentro de los beneficios que se brindan a los clientes está el de poder comprar de manera personalizada detallando el tamaño con su respectivo número de bolsillos o cremalleras en las posiciones que desean.

Entre los atributos de nuestro producto, se encuentran la variedad de estilos y equipamiento, lo que permite ofrecer un producto atractivo a diferentes tipos de clientes.

Además, se puede destacar la calidad de la confección, teniendo en cuenta que se trabajara con lonas y cremalleras creadas con un producto de reciclaje de Tetrapak.

Hemos clasificado nuestros morrales según el estilo teniendo en cuenta nuestro grupo de consumidores.

Tabla 2*Estrategia de promoción*

	Nombre del producto: Morral Clásico
	Referencia: CC9-3325
	<p>Descripción: Su estilo reservado los vuelve atemporales y perfectos para usarse en cualquier ocasión sin llamar demasiado la atención. Es un estilo ideal para lucir en la universidad, el trabajo, o en general en cualquier situación.</p>
Dimensiones: 42cm de alto x 28cm de	
ancho x 12cm de profundidad	Precio: \$50.000
Material: plástico, lona y sintético	
Capacidad: 10 L	Disponibilidad: 80 unidades
Recomendaciones del cuidado del	Colores: negro, azul, roja, café, verde
producto:	Costo de envío: \$7.000 a nivel nacional
Lavar al reverso, utilizar una bolsa de	Tiempo de envío: Entre 3 a 5 días hábiles a
lavado para evitar el desgaste, no utilizar	nivel nacional.
jabones químicamente fuertes o abrasivos,	Características: bolsillo para laptop de
evitar el lavado con cloro, no secar al sol o	hasta 10, bolsillo interno pequeño con
en maquina secadora.	cierre, bolsillo trasero pequeño con cierre
	bolsillos laterales externos.



Nombre del producto: Morral Urbano

Referencia: UB3-882

Descripción: es un morral de tamaño práctico para llevar a todos lados y contarán con bolsillos dedicados a algunos elementos de uso diario, como las tarjetas de crédito, lapiceros e incluso portátiles.

Dimensiones: 50cm de alto x 30cm de

ancho x 15cm de profundidad

Precio: \$70.000

Material: plástico, lona y sintético

Capacidad: 20 L

Disponibilidad: 40 unidades

Colores: negro, azul, roja, café, verde

Recomendaciones del cuidado del

producto:

Costo de envío: \$7.000 a nivel nacional

Lavar al reverso, utilizar una bolsa de

Tiempo de envío: Entre 3 a 5 días hábiles a nivel nacional.

lavado para evitar el desgaste, no utilizar jabones químicamente fuertes o abrasivos, evitar el lavado con cloro, no secar al sol o en maquina secadora.

Características: bolsillo para laptop de hasta 18, bolsillo interno pequeño con cierre, bolsillo trasero pequeño con cierre bolsillos laterales externos.

Nombre del producto: Morral Viajero



Referencia: VJA-360

Descripción: Si las maletas no son lo tuyo o sientes que son poco prácticas para el tipo de cosas que llevas, los morrales tipo viajero pueden serte de gran ayuda, ya que suelen destacar en cuanto a su resistencia y capacidad

Dimensiones: 65cm de alto x 35cm de ancho x 20cm de profundidad

Precio: \$110.000

Material: plástico, lona y sintético

Capacidad: 40 L

Disponibilidad: 30 unidades

Colores: negro, azul, roja, café, verde, rosa

Recomendaciones del cuidado del producto:

Costo de envío: \$7.000 a nivel nacional

Lavar al reverso, utilizar una bolsa de lavado para evitar el desgaste, no utilizar jabones químicamente fuertes o abrasivos, evitar el lavado con cloro, no secar al sol o en maquina secadora.

Tiempo de envío: Entre 3 a 5 días hábiles a nivel nacional.

Características: Correas acolchadas
Correa de pecho, Tensores de carga, reposa manos, espalda ajustable, Bolsillos 22, cinturón, porta bastones, acceso al fondo y compartimentos.



Nombre del producto: Morral Deportivo

Referencia: Espn-520

Descripción: Si necesitas un accesorio que te acompañe en tus tardes deportivas, necesitas uno de estos, pues están diseñados para personas con actividad física constante.

Dimensiones: 27cm de alto x 60cm de ancho x 27cm de profundidad

Precio: \$110.000

Material: plástico, lona y sintético

Capacidad: 40 L

Disponibilidad: 30 unidades

Colores: negro, azul, roja, café, verde

Costo de envío: \$7.000 a nivel nacional

Tiempo de envío: Entre 3 a 5 días hábiles a nivel nacional.

Recomendaciones del cuidado del producto:

Lavar al reverso, utilizar una bolsa de lavado para evitar el desgaste, no utilizar jabones químicamente fuertes o abrasivos, evitar el lavado con cloro, no secar al sol o en maquina secadora.

Características: Lona nylon impermeable, resistente. 1 compartimento principal multifuncional. 1 bolsillo interior con cremallera para accesorios. 2 bolsillos laterales con cremallera. Forrado en su interior con poliéster. Cargadera para el hombro ajustable y desmontable.

Cargaderas de mano, diseño liviano

Nota. La tabla contiene la estrategia de promoción. Fuente. Autores. (2023)

Marca, imagen y slogan del proyecto

La marca del morral. RICKI

Figura 7

Marca



Nota. La figura contiene la marca de Confecciones Ricky. Fuente. Autores. (2023)

Grupo objetivo del proyecto (identificar y caracterizar el grupo de consumidores que aceptarían y tienen la capacidad de compra). Lo compone la comunidad en general, es decir, Mujeres, hombres, jóvenes universitarios y empresarios de la región.

El cual estará dividido entre los padres de familia que necesitan bolsos para sus hijos que asisten a los colegios, otro grupo de consumidores son las personas que reciben algún ingreso y las cuales necesitan un morral tanto para ir a sus empleos como para asistir a sus estudios o clases.

Por último, tendremos un grupo de consumidores el cual busca dar un regalo y optan por adquirir morrales ya que son bastantes útiles o versátiles y un producto no solo que cuide al medio ambiente si no que se aseque todo tipo de persona, es la finalidad que se quiere tener por eso se cuenta con diferentes estilos para todos los gustos.

A pesar de que este producto puede ser adquirido por cualquier tipo de persona, nuestro grupo objetivo se enfoca en jóvenes estudiantes, de secundaria y universidades, entre las edades de los 12 a 60 años, residentes en el Municipio de Aguachica – Cesar.

Nuestro producto además está dirigido a las personas que cuentan con un estilo de vida amigable con el medio ambiente las cuales valoren este valor agregado.

El producto está disponible para la venta a clientes en general, sin embargo, su diseño y características, lo hace más llamativo a jóvenes estudiantes de ciertas edades, esto con el fin de darle un posicionamiento en el mercado, basándonos en la segmentación de clientes.

La segmentación psicográfica nos permitirá comprender más en profundidad lo que busca nuestros clientes. Es decir, centrarnos en su personalidad, intereses, creencias y acciones.

Con este tipo de segmentación al cliente se podrá:

Comprender las preocupaciones de los clientes mediante el análisis de comportamiento, estilo de vida o estatus social;

Diseñar y personalizar nuestros productos y servicios de una mejor manera

Dividir a la población según actitudes u opiniones.

Identificar la competencia (analizar los posibles competidores que existan en la región donde pretendemos desarrollar el proyecto, entendiendo competidores como organizaciones que satisfacen la misma necesidad que nosotros pretendemos satisfacer).

Entre las competencias de fabricantes y venta de morrales, encontramos una de las marcas como lo es:

TOTTO, ubicado en la calle 5 No 13-53 local 116 centre comercial Santa María, Aguachica.

Es un local pequeño con precios no asequible. Se realizó una investigación del municipio de Aguachica, en donde encontramos otros locales, entre la carrera 8 hasta la carrera 20 con calle 5 zona comercial del municipio, con variedad de morrales y calidad, así mismo son pocos los que cumplen con un plan de mercado sólido.

Las competencias en cuanto al producto son muchas, pero en el diseño, la labor social y aporte al medio ambiente a la que apunta nuestra empresa nos permite competir en un posicionamiento en el mercado de esta región y a nivel nacional.

Otra competencia que tendremos será por medio de sitios web o redes sociales consideras tiendas virtuales y también otro competidor el cuales estará presente de manera convencional que son por medio de empresas que comercializan marcas por medio de catálogos o revistas en físico.

Identificar los aliados clave del modelo de negocio del proyecto de emprendimiento social y proponer acciones de cooperación como alianzas estratégicas.

Calypso- ubicada en la calle 59 diag. 15-01 Bucaramanga Santander, nuestro proveedor más cercado del material para el diseño de nuestros morrales, como es la lona.

Se realizarán alianzas con la administración Municipal de Aguachica, esto con el fin de que nos suministren información de las madres cabeza de hogar registradas en sus sistemas.

Proveedores de materiales para la confección de los morrales.

Organizaciones y programas gubernamentales que apoyen a las madres cabeza de familia en la adquisición de habilidades y capacitación en confección.

Organizaciones de microcrédito y financiamiento que puedan brindar apoyo financiero a la microempresa.

Comercios locales y tiendas de artesanías que puedan ofrecer un canal de venta para los morrales.

Organizaciones o empresas enfocadas en la sostenibilidad y el medio ambiente, que puedan apoyar y promover la producción de productos sustentables.

Negociar acuerdos con proveedores para obtener mejores precios y plazos de entrega.

Colaborar con programas gubernamentales para brindar capacitación a las madres cabeza de familia en confección.

Buscar alianzas con organizaciones de microcrédito y financiamiento para obtener apoyo financiero y promover la inclusión financiera.

Establecer acuerdos con comercios locales y tiendas de artesanías para vender los morrales y expandir el alcance del negocio.

Trabajar con organizaciones o empresas enfocadas en la sostenibilidad y el medio ambiente para promover los morrales como productos sustentables y fomentar el cuidado del medio ambiente

Proponer estrategias de Mercadeo tanto tradicionales como digitales que permitan comunicar y cautivar un mercado específico, se debe proponer al menos una acción por tipo de estrategia:

Tabla 3*Estrategia de comunicación*

Estrategia de comunicación			
Perfil De Los Usuarios	Canales De Comunicación	Horarios De Implementación	Mensaje
Estudiantes de 12 a 30 años Comunidad en general	Facebook Twitter Instagram Canales de tv y radio locales	Crear una página web y redes sociales para la microempresa de confección de morrales, donde se muestren los productos, los procesos de producción y el equipo de trabajo.	<ul style="list-style-type: none"> • Dar a conocer nuestros morrales, sus características, logos, marca y beneficio como lo es para un grupo de mujeres cabeza de hogar, y el medio ambiente.

Nota. La tabla contiene la estrategia de comunicación. Fuente autores (2023)

Tabla 4*Estrategia de Posicionamiento*

Estrategia de Posicionamiento			
Características del Producto	Adquisición	Transparencia	Estilo De Vida
Morrales hechos en lona, con cremalleras hechas a bases de plástico reciclable, sus características de diseño son, portabilidad (ligero y cómodo), zonificado y razonable, material duradero,	Nuestros clientes pueden encontrar diferentes y variados morrales, nuestras páginas web con facilidad de pago, ya sea pago en línea, entrega inmediata y gratis, y en nuestras tiendas físicas, pago en efectivo o tarjeta	Nuestros clientes contarán con la entrega de factura por la compra de nuestros morrales, esto con el fin de regirnos a las normas, de igual forma se responderá de manera inmediata las novedades que encuentre en alguno de nuestros productos	Nuestro producto está enfocado y diseñado, para jóvenes estudiantes, donde les ofrecemos en nuestros diseños: portabilidad y zonificación, las cuales permiten afrontar su estilo de vida en la etapa de estudiantes

Nota. La tabla contiene la Estrategia de Posicionamiento del proyecto. Fuente autores. (2023)

Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales. (YouTube, LinkedIn, Facebook, Twitter), se debe describir el propósito de cada acción dentro del proyecto de emprendimiento social.

Tabla 5

Estrategia de diferenciación

Estrategia de Diferenciación			
Aporte valor	Dirigir nuestra imagen de marca	Ofrecer productos de calidad	Relación precio calidad
Investigar, y así saber las Necesidades de nuestros clientes, esto con el fin de ofrecerles un producto que satisfaga estas necesidades	Por medio de la estrategia de comunicación, podremos mediante nuestros canales y redes sociales, mantener informado a nuestros clientes, lo positivo y avance de nuestro producto	Cumplir con lo que se ofrece en nuestros canales de comunicación	Los costos deben estar en relación con la calidad de nuestro producto. Asesoría y servicio exclusivo y de calidad Eficiencia en tiempos de entrega.

Nota. La tabla contiene la Estrategia de diferenciación del proyecto. Fuente autores. (2023)

Estos brindaran un espacio de enseñanza y contenido de valor, los cuales permitirán que además de un aprendizaje, los usuarios puedan visualizar el impacto positivo al medio ambiente.

Además, atreves de estas se realizarán concursos y sorteo, donde la comunidad será la principal beneficiada.

YouTube: videos de inauguración, video de como visitar el lugar de creación y procesos de la elaboración y reciclaje de bolsos.

LinkedIn: Atraves de ella se abrirán las vacantes para puestos administrativos a nivel local, postulaciones a la transformación de los materiales y elaboración de morrales.

Además, se dará conocer nuestra labor en esta red y así intervengan aliados potenciales.

Facebook y Twitter: En estas dos la empresa logra posicionarse mediante una campaña publicitaria de gran impacto, realizando actividades recreativas, tales como, sorteos, concursos, videos en vivo para interactuar, entre otros.

Construcción de la página web para el proyecto (se recomienda wix) en la que se presente los siguientes puntos:

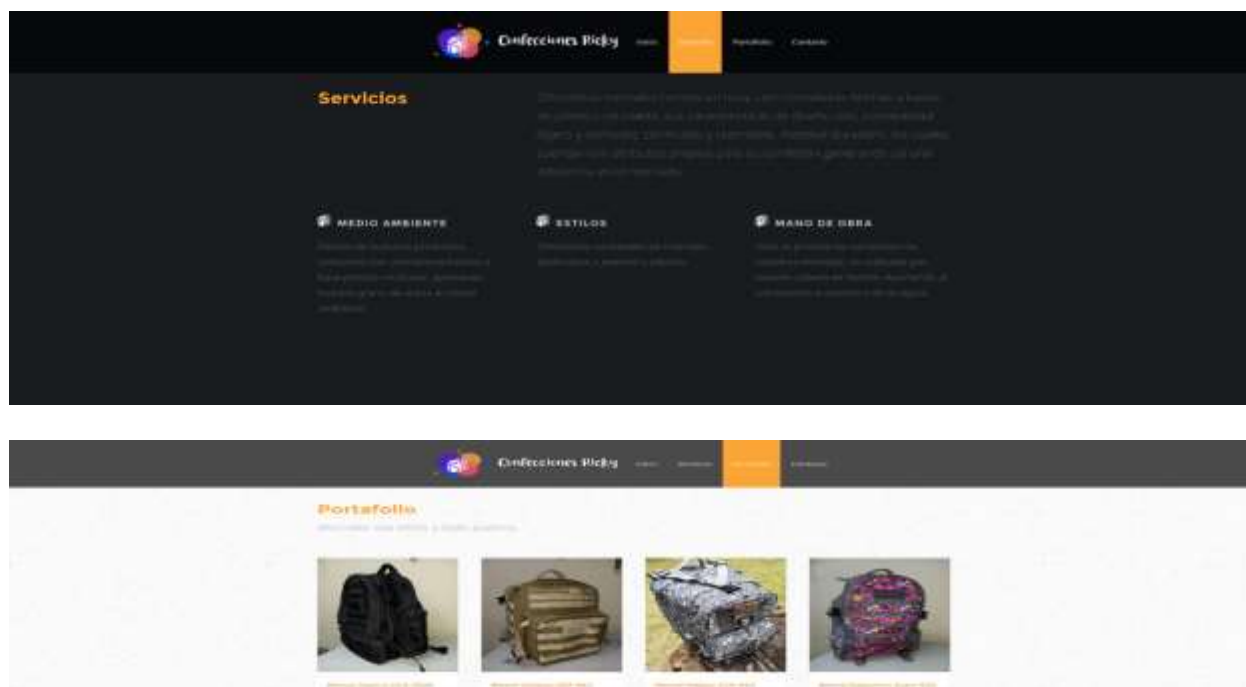
Marca, imagen y slogan

<https://chivodev.com/ConfeccionesRicky/>

Figura 8.

Vínculos de información de la empresa y sus productos o descripción del servicio





Nota. La figura contiene los vínculos de información de la empresa y sus productos o descripción del servicio. Fuente autores. (2023)

Figura 9.

Vínculos de contacto con el prospecto, se puede solicitar Login al navegante.



Nota. La figura contiene los Vínculos de contacto con el prospecto, se puede solicitar Login al navegante. Fuente autores. (2023)

Figura 10

Vínculos a las redes sociales: a los perfiles y grupos.



Nota. La figura contiene los Vínculos a las redes sociales: a los perfiles y grupos.. Fuente autores. (2023)

Figura 11

Link de compras y pagos en línea



Nota. La figura contiene el Link de compras y pagos en línea. Fuente autores. (2023)

Proyecciones operativas y financieras

Recursos operativos

Tamaño del proyecto: descripción de la capacidad instalada de la empresa en términos de unidades en coherencia con el potencial de mercado identificado. Se debe contemplar el tipo de tecnología que se ha de emplear. El tamaño en términos del espacio que se requiere.

Tabla 6

Capacidad instalada

Conceptos	Unidad de medida
Área	450 mts ²
% de espacio utilizado	85%

Nota. La tabla contiene la capacidad instalada. Fuente autores. (2023)

Para el desarrollo del proyecto se requiere del arriendo de una casa de aproximadamente 170 metros cuadrados la cual estará compuesta con un mínimo tres habitaciones y un garaje el cual estará distribuido de la siguiente manera:

Piso No 1. Garaje, sala de ventas

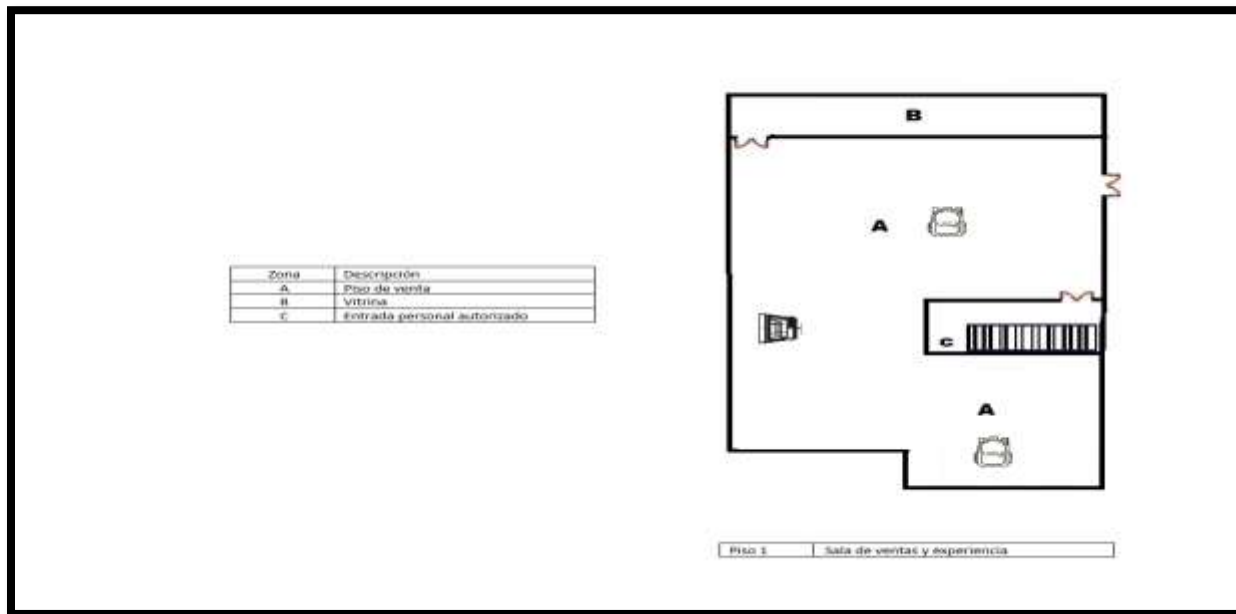
Piso No 2. Administración, cafetería y baños

Piso No 3. Taller de Maquinaria y fabricación, espacio de alistamiento y entrega de productos.

Cada piso y lugares que conforman la casa deben ser ventilados, ordenados y contar con buena iluminación.

Figura 12

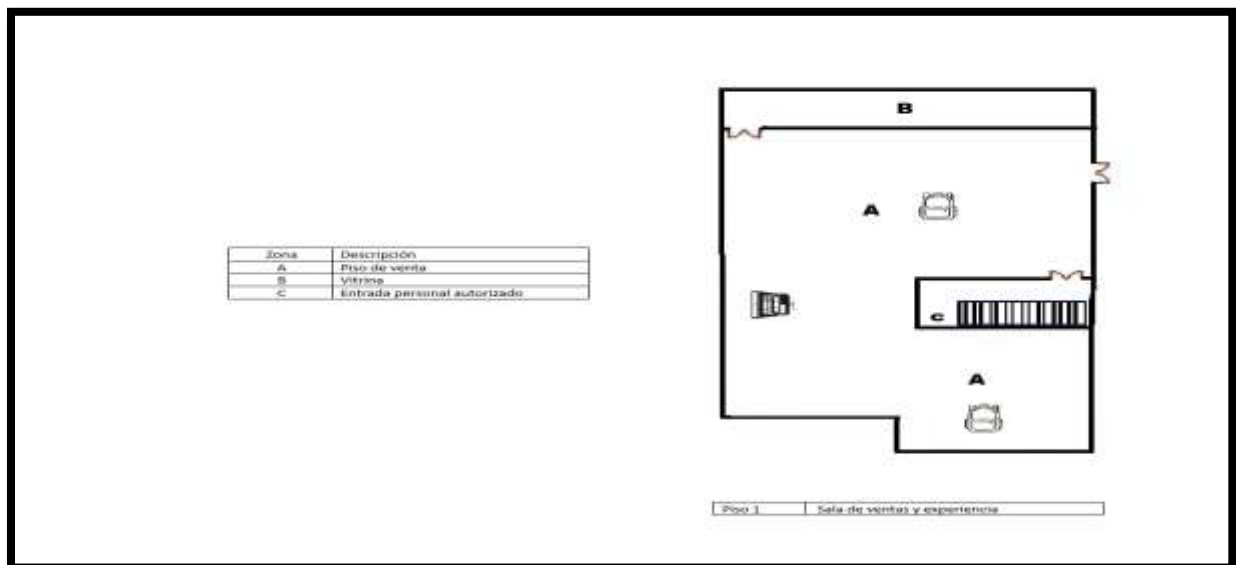
Plano 1



Nota. La figura contiene el plano 1 del proyecto. Fuente autores. (2023)

Figura 13

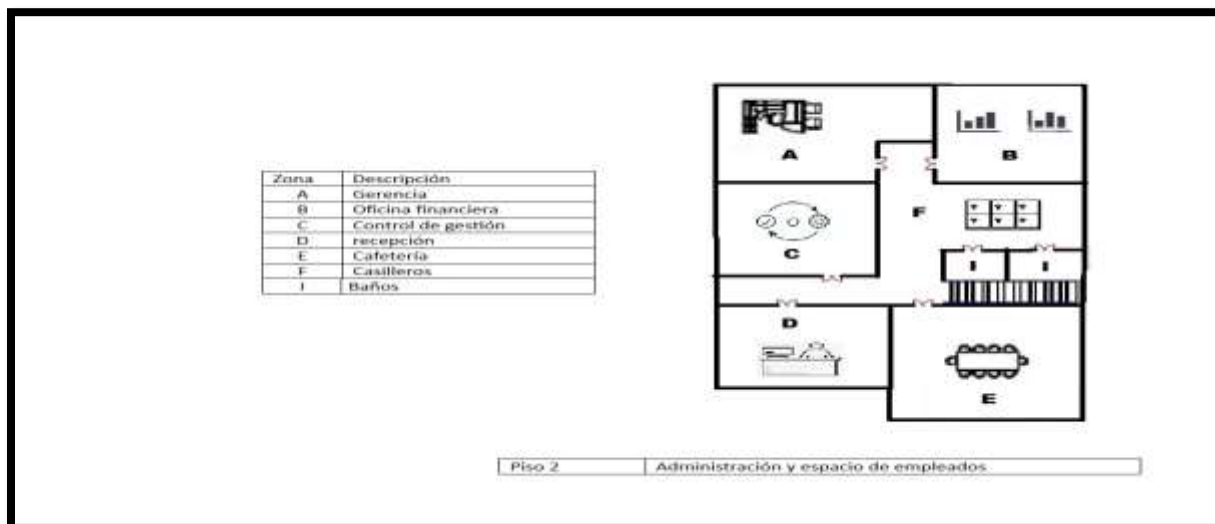
Plano 2



Nota. La figura contiene el plano 2 del proyecto. Fuente autores. (2023)

Figura 14

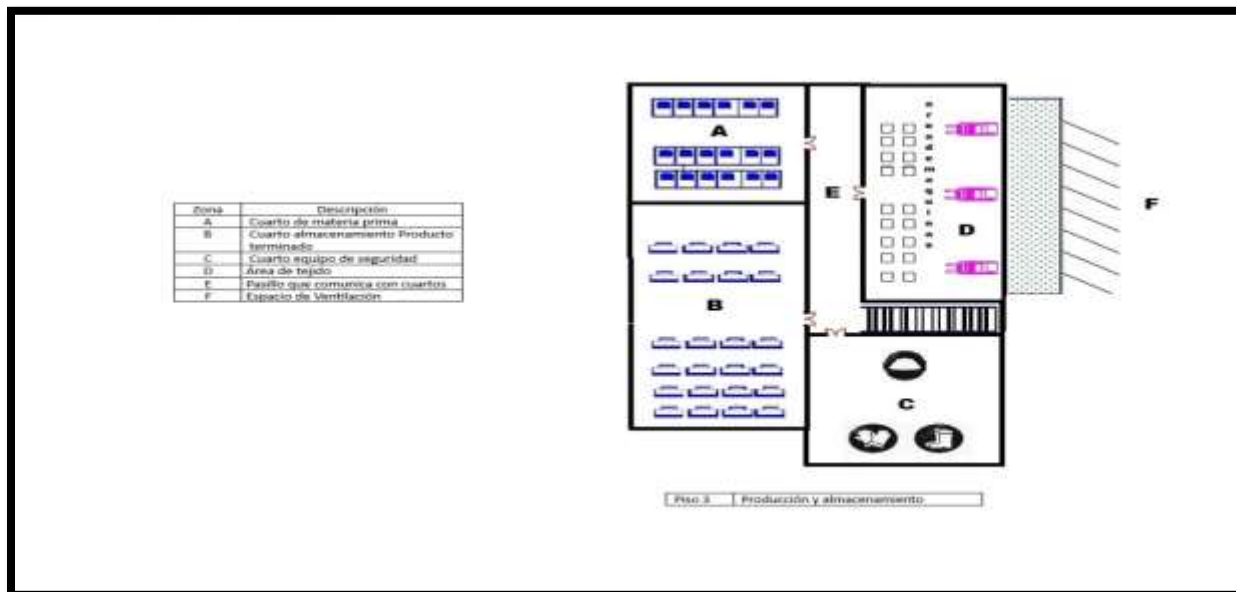
Plano 3



Nota. La figura contiene el plano 3 del proyecto. Fuente autores. (2023)

Figura 15

Plano 4



Nota. La figura contiene el plano 4 del proyecto. Fuente autores. (2023)

Disponibilidad insumos: descripción de las fuentes de insumos y si es necesario contar con un stock o no de inventarios, así como revisar cada cuando se haría la rotación de estos.

Tabla 7

Disponibilidad insumos

Insumos	Stock
Lona Industrial	700 metros cuadrados /con rotación quincenal
Hilos encerados, Nailon, pegante cemento de contacto	250 unidades con rotación semanal
Remachadora textil	5 unidades /Rotación trimestral
Lápiz de mercurio, espátula, agujas gruesas tijeras,	10 unidades /Rotación trimestral

Nota. La tabla contiene la Disponibilidad de insumos. Fuente autores. (2023)

Los insumos mencionados son fundamentales para la elaboración de nuestros morrales y al contar con un stock sabremos con qué frecuencia se deben realizar compras en tiempos apropiados para abastecer la operación.

Esta con la finalidad de identificar los recursos económicos que se requieren para stock de materia prima.

Tabla 8*Materiales*

			Colores:	
		Lona Codra	Azul oscuro,	
		\$ 9.700	azul rey, verde	
Proveedor de	Calypso- ubicada	Unidad de	militar, negro,	
Lona	en la calle 59 diag.	venta: Metro	morado,	
	15-01 Bucaramanga		rosado,	
	Santander		naranja y	
			beige.	
	Fundación Yo			
	siembro vida	Entidad Sin		
Proveedor de	Calle 12 B 17 44,	Ánimo De		
Plástico reciclable	Aguachica, Cesar	Lucro		
			Color:	
		Cremalleras	Azul oscuro,	
Proveedor de	YKK Colombia, Cr	14 " Ykk	azul rey, verde	
cremalleras	51 # 6 Sur 7,	12 piezas	militar, negro,	
recicladas	Medellín, Colombia		morado,	
		\$93.900	rosado,	
			4 cremalleras	
			por bolso.	


Son	naranja y
cremalleras	beige.
de nylon con	
dientes de	
plástico y una	
diapositiva	
de metal.	
Longitud	
total 15 1/2	

Nota. La tabla contiene el reporte de materiales. Fuente autores. 2023

Ficha técnica del producto (bien o servicio) en donde se detalla las características para evocar los actividades, infraestructura y recursos adicionales que se necesitan. Por ejemplo, el tipo de infraestructura. En otras palabras, la intención es visualizar los diferentes procesos que se requieren desde la concepción del servicio hasta su entrega al cliente final.

Uno de los productos en cual vamos a comercializar en nuestro proyecto es un morral clásico el cual está diseñado para personas que quieren un estilo atemporal y el cual se pueda usar en diferentes ocasiones.

Tabla 9*Ficha técnica de los productos*

	Nombre del producto: Morral Clásico
	Referencia: CC9-3325
	<p>Descripción: Su estilo reservado los vuelve atemporales y perfectos para usarse en cualquier ocasión sin llamar demasiado la atención. Es un estilo ideal para lucir en la universidad, el trabajo, o en general en cualquier situación.</p>
<p>Dimensiones: 42cm de alto x 28cm de ancho x 12cm de profundidad</p> <p>Material: plástico, lona y sintético</p>	<p>Precio: \$50.000</p>
<p>Capacidad: 10 L</p>	<p>Disponibilidad: 80 unidades</p>
<p>Recomendaciones del cuidado del producto:</p> <p>Lavar al reverso, utilizar una bolsa de lavado para evitar el desgaste, no utilizar jabones químicamente fuertes o abrasivos, evitar el lavado con cloro, no secar al sol o en maquina secadora.</p>	<p>Colores: negro, azul, roja, café, verde</p> <p>Costo de envío: \$7.000 a nivel nacional</p> <p>Tiempo de envío: Entre 3 a 5 días hábiles a nivel nacional.</p> <p>Características: bolsillo para laptop de hasta 10, bolsillo interno pequeño con cierre, bolsillo trasero pequeño con cierre bolsillos laterales externos.</p>
	Nombre del producto: Morral Urbano



Referencia: UB3-882

Descripción: es un morral de tamaño práctico para llevar a todos lados y contarán con bolsillos dedicados a algunos elementos de uso diario, como las tarjetas de crédito, lapiceros e incluso portátiles.

Dimensiones: 50cm de alto x 30cm de

ancho x 15cm de profundidad

Precio: \$70.000

Material: plástico, lona y sintético

Capacidad: 20 L

Disponibilidad: 40 unidades

Colores: negro, azul, roja, café, verde

Costo de envío: \$7.000 a nivel nacional

Recomendaciones del cuidado del producto:

Tiempo de envío: Entre 3 a 5 días hábiles a nivel nacional.

Lavar al reverso, utilizar una bolsa de lavado para evitar el desgaste, no utilizar jabones químicamente fuertes o abrasivos, evitar el lavado con cloro, no secar al sol o en maquina secadora.

Características: bolsillo para laptop de hasta 18, bolsillo interno pequeño con cierre, bolsillo trasero pequeño con cierre bolsillos laterales externos.



Nombre del producto: Morrall Viajero

Referencia: VJA-360

Descripción: Si las maletas no son lo tuyo o sientes que son poco prácticas para el tipo de cosas que llevas, los morrales tipo viajero pueden serte de gran ayuda, ya que suelen destacar en cuanto a su resistencia y capacidad

Dimensiones: 65cm de alto x 35cm de ancho x 20cm de profundidad

Precio: \$110.000

Material: plástico, lona y sintético

Capacidad: 40 L

Disponibilidad: 30 unidades

Colores: negro, azul, roja, café, verde, rosa

Recomendaciones del cuidado del producto:

Costo de envío: \$7.000 a nivel nacional

Lavar al reverso, utilizar una bolsa de lavado para evitar el desgaste, no utilizar jabones químicamente fuertes o abrasivos, evitar el lavado con cloro, no secar al sol o en maquina secadora.

Tiempo de envío: Entre 3 a 5 días hábiles a nivel nacional.


Características: Correas acolchadas
Correa de pecho, Tensores de carga, reposa manos, espalda ajustable, Bolsillos 22, cinturón, porta bastones, acceso al fondo y compartimentos.

Nota. La tabla contiene la ficha técnica de los productos. Fuente autores. (2023)

Descripción de la maquinaria o instalaciones necesarias para la puesta en marcha del proyecto, así como los demás elementos que se requieren para el funcionamiento del proyecto. Por ejemplo, tipo de maquinaria, condiciones del local es caso de ser un servicio, entre otros. Se debe hacer una proyección de la cantidad de recursos económicos y del porcentaje de aprovechamiento. Presentar la información en una tabla similar a la siguiente.

Tabla 10




Descripción de maquinaria y elementos operativos

Conceptos	Elementos de seguridad	Imagen	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Máquina de coser	Tapabocas Protección auditiva tipo diadema	  	Permite coser o unir todo tipo de costuras gracias a la variedad de puntadas, adecuado para confección de morrales. Cuenta con un regulador de velocidad ajustable dándole control sobre qué tan rápido o lento se realiza la	5	\$550.000	\$2.750.000

			costura. Cuenta con			
			30 funciones de			
			puntada para crear			
			hileras de ojales,			
			cose cremalleras			
			prácticamente			
			invisibles para			
			puntadas ciegas e			
			internas.			

			Mesa de corte por			
	Guantes de		módulos con dos			
	algodón		patas de refuerzo			
	tejido		nueva de 120 de			
			largo por 180 de			
			ancho altura			
Mesa de			variable de 85 a 95	2	\$500.000	\$1.000.000
corte			cm con entrepaño			
	Calzado		tornillería en			
	cómodo y de		milímetros lamina			
	seguridad		semi acerada			
			calibre 12			
			tornillería en			
			milímetros y tabla			

			en MDP de 15			
			milímetros			
			enchapada de color			
			blanco por ambos			
			lados pintura			
			electroestática			
			<hr/>			
			Prensa de calor y			
			temperatura de			
			aluminio fundido a			
			presión con			
Máquina	Guantes		revestimiento de			
de	térmicos		teflón, inofensiva	1	\$2.500.000	\$2.500.000
estampado			para la tela. La			
			prensa de calor de			
			12 x 15 pulgadas			
			proporciona una			
			gran superficie			

			Paquete por 20			
			unidades de			
			ganchos de			
			exhibidor para			
			tabla ranurada			
	Gafas		microperforada			
	protectoras		de 20 cm.			
Herrajería	transparentes			20	\$30.000	\$600.000
anaqueles			Altura del			
			gancho 5 cm,			
			capacidad de			
			carga de 15 Kg			
			largo del			
			gancho de 20			
			cm.			

Nota. La tabla contiene la descripción de maquinaria y elementos operativos. Fuente autores

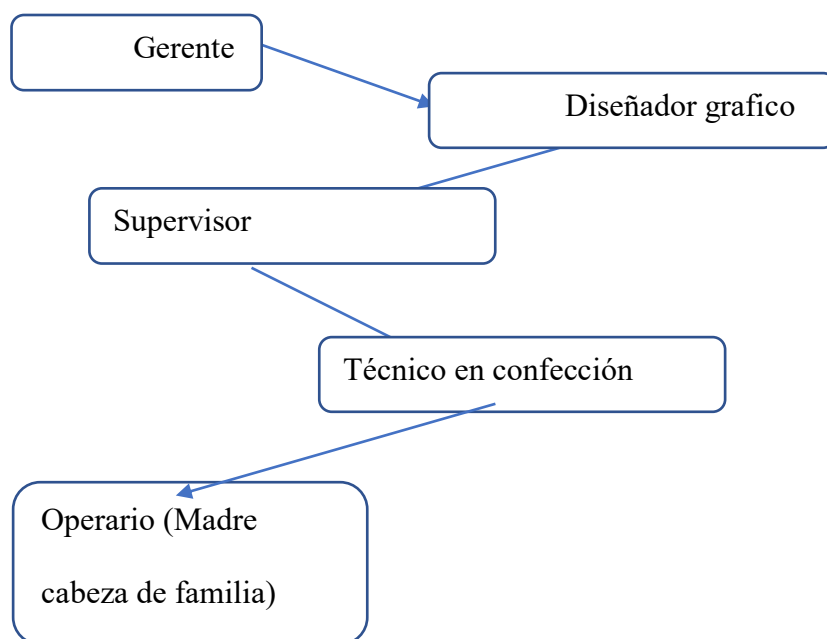
(2023)

Realizar las proyecciones de distribución en planta

La estructura estaría compuesta de siguiente forma:

Figura 16

Estructura



Nota. La figura contiene la estructura de la planta. Fuente. Autores. (2023)

Descripción de los cargos, presentación del organigrama y las necesidades de personal con sus respectivas proyecciones de sueldos. Se debe relacionar los costos parafiscales.

Tabla 11*Gerente*

Gerente	
Educación	Título universitario en administración de empresas, ingeniería industrial o textil, o alguna otra área relacionada.
Experiencia	Experiencia previa en la gestión de operaciones de producción y en la industria textil o de la confección. Además, deberá poseer habilidades en la gestión del personal, supervisión de procesos de producción, gestión de la cadena de suministro y conocimiento de normas de calidad.
Habilidades técnicas	Habilidades técnicas en costura y fabricación de prendas de vestir, así como conocimiento en el uso de maquinaria y equipos utilizados en la producción textil.
Habilidades de liderazgo	Un gerente de fábrica de confección deberá ser un líder capaz de motivar y guiar a los equipos de producción. Debe ser capaz de delegar tareas de manera efectiva, tomar decisiones difíciles y actuar como un modelo a seguir para el personal
Sueldo	\$4.000.000

Tabla 12*Diseñador Grafico*

Diseñador grafico	
Educación	Diseñador gráfico tenga al menos un título universitario o técnico en diseño gráfico, diseño visual, comunicación visual, arte o alguna otra área relacionada. También se valoran las certificaciones en software de diseño gráfico.
Experiencia	Experiencia mínima de 1 a 2 años en: Diseño gráfico para medios digitales e impresos, como sitios web, publicaciones en redes sociales, publicidad en línea, folletos, carteles, etc. Creación de logotipos y diseños de marca para empresas y productos. Trabajar con clientes y cumplir con sus requisitos y plazos. Trabajar en equipo con otros diseñadores y profesionales de la industria. Manejar software de diseño gráfico avanzado como Adobe Creative Suite, Sketch, CorelDRAW, entre otros.

Habilidades técnicas	Habilidades avanzadas en el manejo de software de diseño gráfico, como Adobe Creative Suite (Photoshop, Illustrator, InDesign), CorelDRAW, Sketch y otros. Además, debe tener conocimientos básicos de programación web y habilidades en la creación de gráficos para medios digitales e impresos.
Conocimiento	Diseñador gráfico tenga conocimientos sólidos en principios de diseño, composición, tipografía, color, diseño de logotipos, diseño de marca, diseño de carteles, diseño de folletos y otros aspectos relacionados con el diseño gráfico.
Sueldo	\$1.800.000

Nota. La tabla contiene el diseñador Gráfico. Fuente. Autores. (2023)

Tabla 13

Técnico de confección

Técnico de confección	
Educación	Técnica o universitaria en el área de producción de morrales, moda, diseño de modas o alguna otra área relacionada

Experiencia	Debe contar con una experiencia mínima de 2 años en confección y manejo de máquinas industriales.
Habilidades técnicas	En corte y confección de morrales, así como tener la capacidad de cortar, coser, ensamblar También debe tener habilidades en la lectura de patrones y planos técnicos.
Conocimiento	<p>Un técnico de confección debe tener habilidades de comunicación excelentes para trabajar en equipo con los demás miembros del equipo de producción, diseñadores y otros profesionales de la industria. También debe ser capaz de comunicarse con los clientes y proveedores para asegurar la correcta producción.</p> <p>Un técnico de confección debe tener experiencia en el manejo de las herramientas y maquinarias utilizadas en la producción</p>
Sueldo	\$1.500.000

Nota. La tabla contiene el informe técnico de confección. Fuente autores. (2023)

Tabla 14*Supervisor*

	Supervisor
Educación	Técnica o universitaria en el área de producción.
Experiencia	Experiencia en supervisar a los trabajadores en el proceso de producción de morrales, asegurando la correcta asignación de tareas y la calidad del trabajo realizado.
Habilidades técnicas	Debe tener conocimientos sólidos en procesos de producción de morrales, incluyendo la capacidad de cortar, coser, ensamblar y terminar morrales. Debe conocer las distintas técnicas de costura, tejidos, patrones, máquinas de coser y otros equipos utilizados en la producción de morrales.
Conocimiento	En el control de calidad de los morrales producidos, asegurándose de que cumplan con los estándares de calidad establecidos.
	Habilidades de comunicación: Un supervisor de empresa que confecciona morrales debe

	tener habilidades de comunicación excelentes para trabajar en equipo con los trabajadores de producción, diseñadores y otros profesionales de la industria. También debe ser capaz de comunicarse con los clientes y proveedores para asegurar la correcta producción de los morrales
Sueldo	\$1.650.000

Nota. La tabla contiene el informe se Supervisor. Fuente autores. (2023)

Tabla 25

Operario

Operario (Madres cabeza de familia)	
Educación	N/A
Experiencia	En la producción de morrales y que pueda trabajar con eficacia y rapidez para cumplir con los objetivos de producción.
Habilidades técnicas	Tener conocimientos sólidos en procesos de producción de morrales, incluyendo la capacidad de cortar, coser, ensamblar y terminar morrales. Debe conocer las distintas técnicas de costura, tejidos, patrones,

máquinas de coser y otros equipos utilizados en la producción de morrales.

Conocimiento

Conocimientos en control de calidad: Se espera que un operario de confección de morrales tenga conocimientos básicos en el control de calidad de los morrales producidos, asegurándose de que cumplan con los estándares de calidad establecidos.

Habilidades manuales: Un operario de confección de morrales debe tener habilidades manuales para trabajar con las máquinas de coser y otras herramientas de confección de morrales.

Atención al detalle: Un operario de confección de morrales debe tener una gran atención al detalle para asegurarse de que las costuras, los bordes y los detalles en general de los morrales sean precisos y limpios.

Trabajo en equipo: Un operario de confección de morrales debe ser capaz de

trabajar en equipo con otros operarios y supervisores en la producción de morrales.

Conocimientos de seguridad en la producción de morrales: Un operario de confección de morrales debe conocer y cumplir con los protocolos de seguridad en la producción de morrales.

Salario

1.102.000

Nota. La tabla contiene el informe de las operaciones. Fuente autores. (2023)

Tabla 16*Pagos Parafiscales*

Pagos Parafiscales							
Salud: 8,5% del salario del trabajador.							
Pensión: 12% del salario del trabajador.							
Cesantías: 1 salario básico del trabajador							
Primas							
FONPET: 1% del salario del trabajador.							
Cargos	Salario base	Salud	Pensión	FONPET	Total	Auxilio de trasporte	total, pago
Gerente	\$4.000.000	\$340.000	\$160.000	\$40.000	\$ 3.460.000	N/A	\$3.460.000,00
Diseñador Grafico	\$1.800.000	\$153.000	\$72.000	\$18.000	\$1.557.000	\$ 140.606,00	\$1.697.606,00
técnico en confección	\$1.500.000	\$127.500	\$60.000	\$15.000	\$1.297.000	\$ 140.606,00	\$ 1.438.606,00
supervisor	\$1.650.000	\$140.250	\$66.000	\$16.500	\$1.707.750	\$ 140.606,00	\$ 1.848.356,00
operario	\$1.102.000	\$93.670	\$44.080	\$11.020	\$953.048	\$ 140.606,00	\$ 1.093.654,00

Nota. La tabla contiene el reporte de los parafiscales. Fuente autores. (2023)

Tabla 17*Liquidación*

Liquidación de contrato de trabajo de obra o labor			
Nombre:	Marco Stiven Hortua Susa		
C.C.:	1.023.032.334		
Cargo:	Operario		
Causa de la liquidación:	Voluntaria		
Periodo de liquidación		Salario base de liquidación:	
fecha terminación de contrato	30-Jun-22	Sueldo básico:	\$ 1.102.000
Fecha de inicio contrato	1-Ene-22	Auxilio de transporte:	\$ 140.606
Tiempo total laborado	180	Promedio salario variable	
Fecha de inicio liquidación prestaciones sociales	1-Ene-22	Total, base de liquidación:	\$ 1.242.606
		Sanciones en días	0
	Prima	Cesantías	
Fecha de liquidación prima	1-Ene-22	Fecha de liquidación cesantías	1-Ene-22
Fecha de corte prima	30-Jun-22	Fecha de corte cesantías	30-Jun-22

Días prima	180,00	Días cesantías	180,00
Vacaciones		Intereses a las cesantías	
Fecha de liquidación Vacaciones	1-Ene-22	Fecha de liquidación Intereses	1-Ene-22
Fecha De Corte Vacaciones	30-Jun-22	Fecha de corte intereses	30-Jun-22
Total, días de vacaciones	7,50	Días intereses	180,00
Días tomados de vacaciones	0		
Días pendientes	7,50		
Resumen liquidación pagos:			
Días de vacaciones pendientes:	7,50	/	1.102.000 30 \$ 275.500
cesantías:	1.242.606	/	360 X 180 \$ 621.303
intereses de cesantías	621.303	/	360 X 180 X 12% \$ 37.278
Prima servicios	1.242.606	/	360 X 180 \$ 621.303
Sueldo pendiente por cancelar:	1.600.000	/	30 X 0 \$ -
Horas extras pendiente por cancelar:			\$ -
Aux. transp. pendiente por cancelar		/	30 X 0
Total, devengos			\$ 1.555.384

Resumen descuentos liquidación:		Mensual	Quinc
Salud:	4%	0	\$ -
Pensión:	4%	0	\$ -
Prestamos O Anticipos:			
Total, Deducciones			
Valor liquidación			\$ 1.555.384
La suma de: un millón quinientos cincuenta y cinco mil trescientos ochenta y cuatro pesos			

Nota. La tabla contiene la liquidación. Fuente autores. (2023)

Descripción de equipos de oficina, como su nombre lo indica se relaciona los elementos que se necesitan para la operatividad de los cargos administrativos. En caso de ser un servicio, estarán en el numeral anterior.

Tabla 18

Descripción equipos de oficina

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorio	2	\$400.000	\$800.000
Computador	2	\$1.200.000	\$2.400.000
Caja registradora	1	\$300.000	\$300.000
Silla	2	\$230.000	\$460.000
Impresora	1	\$800.000	\$800.000
Total			\$ 4.760.000,00

Nota. La tabla contiene la descripción de los equipos de oficina. Fuente autores. (2023)

Procesos preoperativos, se describen las acciones preliminares para iniciar labores, como permisos, registro de la empresa, seguros, entre otros.

Cámara de comercio.

La creación de la empresa se hace por medio de inscripción ante la cámara de comercio de la ciudad, para así poder verificar que el nombre que le vayamos a poner no esté en uso por

otra empresa, de manera activa como inactiva en su operación. También para realizar las siguientes consultas como Homonimia, Logo, actividad económica, registro mercantil, régimen de seguridad social. Otro aspecto importante es el diligenciamiento del anexo tipo NIT ante la DIAN, para finalizar este proceso preoperativo se debe dejar pago el valor del registro.

Realice su consulta empresarial o social

confecciones nicki

Recomendaciones de uso

Número de identificación

Digite el número de identificación sin puntos, guiones ni dígito de verificación

Info La consulta por Nombre no ha retornado resultados

Ante la notaria

En relación con una escritura pública presentada a la cámara de comercio al momento de estar siendo registrada.

Tabla 19

Costos Notariales

Tramite	Costo
Matricula Mercantil	\$4100
Cancelación de la matrícula del comerciante	\$14300
Mutaciones referentes a la actividad comercial	\$15300
Existencia y representación legal.	\$8200
Inscripciones de documentos	
Certificado	\$59000

Formulario RUES	\$9200
Inscripción inicial en el registro	\$65000
Renovación Anual de la inscripción	\$45000
Concepto de Actualización	\$14300

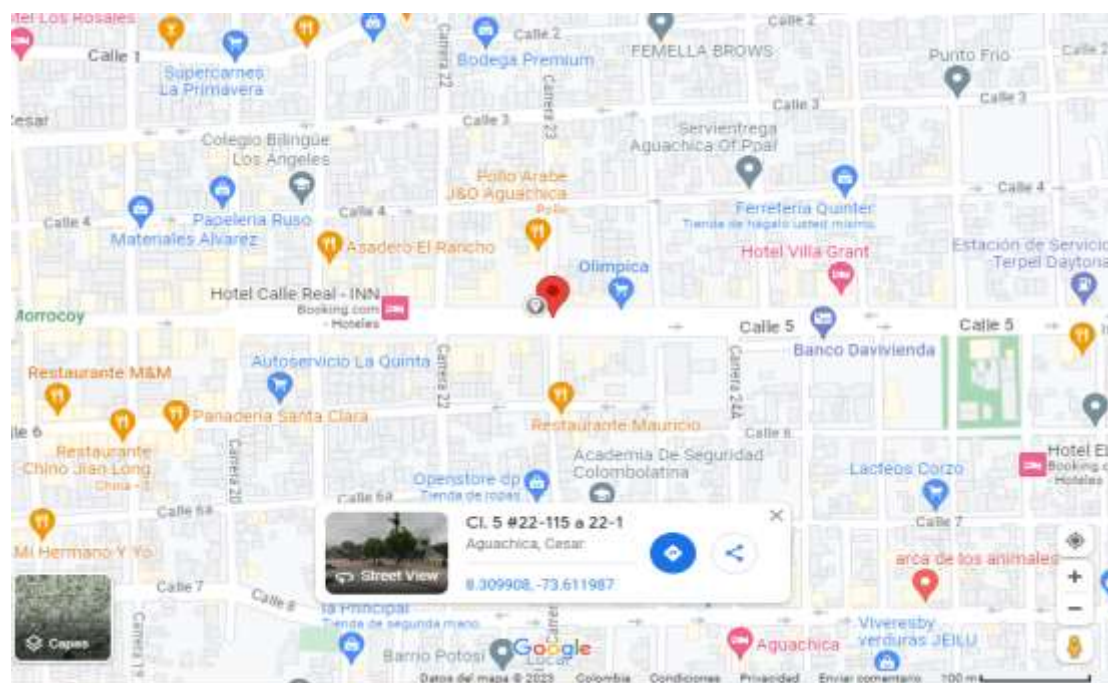
Nota. La tabla contiene los costos Notariales. Fuente autores. (2023)

Localización, descripción del ámbito territorial donde se montará el proyecto (bien o servicio) sustentando las ventajas y desventajas. Por ejemplo, vías de acceso, proximidad con los clientes, costos de los espacios, seguridad, disponibilidad de espacios, entre otros aspectos que considere claves.

La microempresa tendrá lugar en la ciudad de Aguachica, en un barrio de estrato medio llamado la Paz el cual pertenece a la parte céntrica de la ciudad, la casa de 3 pisos con una unidad de medida de 450 mtrs²; estará ubicada en la cl. 5 #22-115^a; lo cual es un gran epicentro del comercio aledaño a la doble calzada de la vía nacional.

El lugar cuenta los servicios básicos para su puesta en marcha, como lo son agua, luz, gas natural e internet; su característica es contar con una excelente iluminación y luz natural lo cual permite que los colaboradores puedan realizar sus actividades de manera detallada, cómoda y precisa para así entregar un producto de calidad.

El sector cuenta con vigilancia por parte de la comunidad, ya que esto le da al sector tranquilidad y confianza a los visitantes; de igual manera tiene fácil acceso ya que al estar cerca de la vía principal hay varias vías de salida como de llegada.

Figura 17*Ubicación*

Nota. La figura contiene la ubicación. Fuente

https://www.google.com/maps/d/u/0/viewer?mid=1OYHGffQAeuKGajf_RUSP0RaS1_M&hl=en_US&ll=8.083911772398125%2C-72.84223999999998&z=8 (2023)

Proyecciones de ventas. Para definir las proyecciones de ventas se parte analizar el comportamiento con el objetivo de determinar el volumen de productos bienes o servicios que se estaría dispuestos a adquirir, en este sentido la siguiente tabla muestra la demanda potencial y mercado objetivo al que se desea llegar, según el DANE para el año 2020, el municipio de Aguachica - Cesar cuenta con un número de 97.525 habitantes, y se estima que lograremos capturar un 4% ,lo que significaría que 4.000 personas van a adquirir los tres artículos mencionados anteriormente, como lo es el morral en sus diversas presentaciones clásico, urbano y viajero al mes, siendo un total de 41.477 unidades vendidas para el primer año.

Es así como el primer año se proyecta la venta inicial mensual de 4000 unidades, las cuales irán aumentando directamente proporcional mes a mes, para los meses de enero a febrero se espera el aumento de las ventas, puesto que comienza el año escolar, en donde los niños y jóvenes adquirieren los morrales, así mismo para los meses de junio a julio, se aumentaría por el inicio de las vacaciones y la salida de viajeros a disfrutarlas.

Tabla 20

Cálculo de la demanda

Población objetivo	97.525
Consumo promedio (mensual o anual)	1 de cada 100
Total, consumo	400
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	4%
Total, demanda potencial	4.000

Nota. La tabla contiene el cálculo de demanda. Fuente autores. (2023)

Tabla 21

Proyecciones de ventas (unidades)

	Año 1	Año 2	Año 3
Total	41.477	41.917	42.357
Enero	4.000	4.040	4.080
Febrero	3.990	4.030	4.070

Marzo	3.560	3.600	3.640
Abril	3.400	3.440	3.480
Mayo	3.867	3.907	3.947
Junio	3.980	4.020	4.060
Julio	3.900	3.940	3.980
Agosto	3.690	3.730	3.770
Septiembre	3.500	3.540	3.580
Noviembre	3.760	3.800	3.840
Diciembre	3.830	3.870	3.910

Nota. La tabla contiene la proyección de ventas (unidades). Fuente autores. (2023)

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 es de \$90.000

El precio estimado que estarían dispuestos a pagar por el producto en el mercado es de \$80.000

Las estrategias de mercadeo enfocadas al precio, se estará dando un descuento un descuento de 10%, por un periodo inicial de consolidación de la fábrica.

Ventas	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117
netas												
% de												
ventas a	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
contado												
% de	50											
ventas a		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
crédito												

Nota. La tabla contiene la proyección de ingresos por ventas (mensual). Fuente autores. (2023)

Tabla 243

Proyecciones de ingresos por ventas

	Año 1
Total ventas	1.440
Descuentos por ventas	36
Ventas netas	1.404
% de ventas a contado	50
% de ventas a crédito	50

Nota. La tabla contiene la proyección de ingresos por ventas. Fuente autores. (2023)

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 de flujos de caja, que permita solventarlos.

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:

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 25*Flujo de caja mensual*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Ingresos	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.	10.850.0	10.850.
	000	000	000	000	000	000	000	000	000	000	00	000
Ventas	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117
Total,	10.850.	108500	21.700.	32.550.	43.400.	54.250.	65.100.	75.950.	86.500.	97.650.	108.500.	119.350
ingresos	000	00	000	000	000	000	000	000	000	000	000	.000
Egresos												
Compra	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.0	8.053.00	8.053.0
material	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	0	00
prima e												
insumos												
Remunera	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.	11.705.4	11.705.
ción	454	454	454	454	454	454	454	454	454	454	54	454

Gastos de marketing	00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total, egresos	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754	33.769.754
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)	22.919.754	22.919.754	12.069.754	1.219.754	-9.630.246	20.480.246	34.330.246	42.180.246	52.730.246	63.880.246	74.730.246	85.850.246

Nota. La tabla contiene el Flujo de caja mensual. Fuente autores. (2023)

Tabla 26*Saldos acumulados (en miles)*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo	22.919.	229197	12.069.	1.219.7	9.630.2	20.480.	34.330.	42.180.	52.730.	63.880.	74.730.	85.850.
mensua	754	54	754	54	46	246	246	246	246	246	246	246
l												
Flujo												
mensua	229197	45.839.	57.909.	59.129.	49.498.	29.018.	5.311.7	36.868.	15.861.	48.015.	26.717.	59.132.
l	54	508	262	016	770	524	22	524	722	524	722	524
acumul												
ado												

A partir del cuadro anterior se puede determinar el monte de capital de trabajo que se requiere.

Inversiones

Inversión inicial, descripción los conceptos que incluyen este rubro y presentar su respectiva tabla. Por ejemplo, inversión en activos fijos, inversión en gastos de instalación y puesta en marcha e inversión en capital de trabajo.

Tabla 27

Inversión total

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Maquinaria y equipo	\$6.853.000
	Equipo de oficina	\$4.760.000
Instalaciones y puesta en marcha	Estudios de investigación	\$800.000
	Adecuación del local o espacio de producción	\$6.000.000
	Gastos legales de constitución	\$234.400
	Marketing	\$2.100.000
	Arriendo	\$4.000.000
	Sueldos	\$10.052.000
	Capital de trabajo	\$39.359.090
TOTAL		

Nota. La tabla contiene la inversión total del proyecto. Fuente autores (2023)

Fuentes de capital de inversión donde se relaciona cuáles las opciones para la conformación del dinero necesario para empezar a operar. Es decir, si será capital propio o a través de un tercero y si es éste último proyecciones de costo de capital.

Contaremos con un socio fundamental el cual nos aporte en efectivo la suma de \$20.000.000 para Compra de materiales e insumos.

Se contará con el apalancamiento de una entidad bancaria la cual se solicitará un préstamo en pesos de \$40.000.000 en un lapso de tiempo de 18 meses para realizar los pagos con un interés anual de 45.4100.

Tabla 28*Proyección*

Período	Fecha	Abono a capital	Intereses	Saldo de capital	Cuota con seguros adicionales
0	Mayo-2023			\$40,000,000.00	
1	Junio-2023	\$1,682,450.00	\$1,267,629.00	\$38,317,550.00	\$2,950,079.00
2	Julio-2023	\$1,735,768.00	\$1,214,311.00	\$36,581,782.00	\$2,950,079.00
3	Agosto-2023	\$1,790,776.00	\$1,159,303.00	\$34,791,006.00	\$2,950,079.00
4	Septiembre- 2023	\$1,847,527.00	\$1,102,552.00	\$32,943,479.00	\$2,950,079.00
5	Octubre-2023	\$1,906,076.00	\$1,044,002.00	\$31,037,402.00	\$2,950,079.00
6	Noviembre- 2023	\$1,966,481.00	\$983,598.00	\$29,070,921.00	\$2,950,079.00
7	Diciembre- 2023	\$2,028,801.00	\$921,278.00	\$27,042,120.00	\$2,950,079.00
8	Enero-2024	\$2,093,095.00	\$856,984.00	\$24,949,026.00	\$2,950,079.00

9	Febrero-2024	\$2,159,426.00	\$790,653.00	\$22,789,599.00	\$2,950,079.00
10	Marzo-2024	\$2,227,860.00	\$722,219.00	\$20,561,739.00	\$2,950,079.00
11	Abril-2024	\$2,298,463.00	\$651,616.00	\$18,263,277.00	\$2,950,079.00
12	Mayo-2024	\$2,371,303.00	\$578,776.00	\$15,891,974.00	\$2,950,079.00
13	Junio-2024	\$2,446,451.00	\$503,628.00	\$13,445,523.00	\$2,950,079.00
14	Julio-2024	\$2,523,981.00	\$426,098.00	\$10,921,543.00	\$2,950,079.00
15	Agosto-2024	\$2,603,967.00	\$346,112.00	\$8,317,575.00	\$2,950,079.00
16	Septiembre- 2024	\$2,686,489.00	\$263,590.00	\$5,631,086.00	\$2,950,079.00
17	Octubre-2024	\$2,771,626.00	\$178,453.00	\$2,859,461.00	\$2,950,079.00
18	Noviembre- 2024	\$2,859,461.00	\$90,618.00	\$0.00	\$2,950,079.00

Nota. La tabla contiene la proyección del proyecto. Fuente autores. (2023)

Conclusiones

Se logra concluir la importancia que tienen los objetivos del desarrollo sostenible en el proceso de desarrollo social, así mismo se pudo comprender la importancia que tiene la espiritualidad en el trabajo, es importante destacar que las empresas sociales, se proyectan a objetivos sociales, económicos y ambientales.

Por otro lado, las personas pertenecientes al municipio de Aguachica Cesar podrán abogar por una doble inclusión tanto social como laboral, ya que se considera que sus condiciones de vida podrían mejorar notablemente al participar en el desarrollo del proyecto de emprendimiento de confección de morrales Ricky.

Se logra concluir la importancia de hacer un proceso de planificación previo para dar inicio con las actividades.

Es importante resaltar los modelos de canvas para la planificación de un proyecto.

Por último, se logra concluir la importancia que tiene diseñar estrategias de mercado con el fin de proyectarnos en el mercado a ser una empresa competitiva siempre en pro del bienestar social.

Por último, en el desarrollo de esta actividad y las anteriores, hemos interactuado y compartido ideas con nuestros compañeros, con el propósito de sacar adelante el proyecto de emprendimiento, la microempresa dedicada a la confección de morrales con lonas y cremalleras hechas a bases de plástico reciclable, retroalimentándonos mediante la investigación de diferentes puntos en el mercado en relación a la región en donde se llevará a cabo nuestro proyecto.

Bibliografía

- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). *De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio!* (p.p.47-52). Grupo Editorial Patria.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). *Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (capítulo 1 y 2)*. Editorial Miguel Ángel Porrúa.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/191619>
- Gjorevska, N. (2021). *Workplace Spirituality and Social Enterprise – a Review and Research Agenda*. *Vezetéstudomány / Budapest Management Review*, 52(5), 2–13.
<https://doi.org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.14267/VEZTUD.2021.05.01>
- 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>
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI unidad 3 *Modelo de Negocio Design Thinking*. [Archivo de video]. <http://hdl.handle.net/10596/21685>
- 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>