

Empresa productora de bolsos Unisex y bolsas biodegradables a base de vástago de plátano

Olga Lucia Lopez

Angela Arismendy Rodriguez

Faraday Ditta Ortiz

Diego Solano Gamboa

Roberto Murillo Jaime

Asesor

Luz Dary Camacho Rodriguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Tecnología en Gestión comercial y de negocios

2025

Resumen

La empresa transformadora del vástago de plátano en; Bolsos unisex y bolsas biodegradable, busca transformar uno de los cultivos de mayor producción en el departamento de Arauca, aprovechando al máximo su abundancia en esta zona del país, ofreciendo un aumento al valor social económico local, esta empresa parte del compromiso ambiental e implementa la economía circular en reducir, reutilizar, reciclar, y renovar los recursos presentes en la zona. Pretende darle la mano al medio ambiente, cambiando las bolsas tradicionales de plástico, por bolsas biodegradables, contribuir a ese cambio cultural que tanto necesita el país, combinando la moda y el estilo con el amor por la protección del medio ambiente, fabricando bolsos y carteras de alto contenido estético y original.

Palabras claves: transformación, valor social local, biodegradable, economía circular.

Abstract

The company that transforms banana, shoots into unisex bags and biodegradable bags seeks to transform one of the most productive crops in the department of Arauca, making the most of its abundance in this area of the country, offering an increase in local social and economic value.

This company is part of the environmental commitment and implements the circular economy in reducing, reusing, recycling, and renewing the resources present in the area. It intends to lend a hand to the environment, changing traditional plastic bags for biodegradable bags, contributing to that cultural change that the country so badly needs, combining fashion and style with the love for environmental protection, manufacturing bags and purses with a high aesthetic and original content.

Keywords: transformation, local social value, biodegradable, circular economy.

Tabla de contenido

	4
Introducción	11
Justificación	12
Objetivos.....	13
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos.....	13
Propuesta de emprendimiento social	14
Impacto social	15
Calidad de vida	15
Desarrollo económico social.....	15
Educación continua y renovada de la conciencia ambiental.....	16
Resistencia al cambio.....	16
Falta de recursos	16
Impacto ambiental negativo.....	16
Impacto económico.....	17
Frontera agrícola.....	17
Desafíos a satisfacer.....	19
Técnicos	19
Economicos.....	19
Ambientales	19
Social.....	19
Descripción del grupo poblacional	¡Error! Marcador no definido.
Propuesta de valor.....	20
¿Qué se oye?	20

	5
¿Qué piensa y siente?.....	20
¿Qué ve?.....	20
¿Qué dice y hace?	21
¿A qué aspira?.....	21
Metodología	22
Fase empatía.....	22
Fase definir.....	22
Fase de ideación	23
Fase de prototipado.....	24
Necesidades a suplir.....	24
Referencias.....	24
Producto o competencia	24
Ideas originales	24
Fase de testeo	27
Propuesta de innovación	28
¿Lo que lo hace único?	28
¿Cómo resuelve los problemas planteados en la fase de empatía y definición?.....	28
¿Qué hace que esta innovación sea distinta de las soluciones existentes?	29
Valor social generado	30
Beneficiarios directos.....	31
Análisis de mercado	32
Descripción	32
Estudio de competencia	33

Estrategias de mercado	34
Marketing digital.....	34
Colaboraciones y alianzas.....	34
Investigación de la competencia	34
Modelo de negocios canvas	35
Link de acceso.....	35
propuesta de valor	36
Actividades claves	36
Socios claves.....	36
Recursos claves.....	37
Canales	37
Segmento de Clientes.....	37
Proyecciones operativas y económicas.....	38
Relación de procesos.....	38
Estructura de costos	39
Conformación del equipo de trabajo.....	41
Organiograma de recursos humanos.....	42
Metas alcanzables	43
Generales.....	43
Específicas	43
Finanzas	44
Proyección de ingresos	45
Sustentación del plan de trabajo	48

	7
Recursos tecnológicos.....	48
Software de Gestión Empresarial.....	48
Equipos Informáticos	48
Sistemas de Comunicación	48
Plataformas de Venta Online	49
Herramientas de Marketing Digital	49
Proyección de ventas e ingresos	50
Punto de equilibrio.....	52
Fuentes de financiamiento	53
Inversión inicial	54
Valor total de la inversión.....	55
Notas	55
Análisis de viabilidad general.....	57
Conclusiones.....	58
Referencias Bibliográficas	59
Apéndices.....	60

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Frontera Agrícola</i>	18
Tabla 2 Necesidades de los compradores	22
Tabla 3 <i>Perfil del Cliente</i>	23
Tabla 4 <i>Diseño Bolso</i>	25
Tabla 5 <i>Diseño Bolsas</i>	26
Tabla 6 <i>Técnica de Interacción</i>	27
Tabla 7 <i>Costos fijos y variables</i>	39
Tabla 8 <i>Costos Unica vez</i>	40
Tabla 9 <i>Precio de venta Bolsos</i>	45
Tabla 10 <i>Precio de venta Bolsas</i>	46
Tabla 11 <i>Costos de los dos Productos</i>	47
Tabla 12 <i>Rentabilidad</i>	51
Tabla 13 <i>Punto de Equilibrio</i>	52

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Diseño Bolso</i>	25
Figura 2 <i>Diseño Bolsas</i>	26
Figura 3 <i>Recursos Humanos</i>	42
Figura 4 <i>Ventas</i>	45
Figura 5 <i>Rentabilidad</i>	46

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Mapa Empatía</i>	50
Apéndice B <i>Encuesta</i>	51
Apéndice C <i>Modelo Canvas</i>	52

Introducción

Basado en el ODS número 12, el cual pretende; cambiar el modelo de consumo y producción para que se gestione de manera eficiente los recursos naturales, se pretende crear una empresa transformadora del producto número uno, cultivado en el departamento de Arauca, el cual es el plátano, según la observación a este producto, que se produce masivamente en este departamento, se notó que solo se aprovecha su cosecha y se desecha la planta, por lo cual se pierde todo su proceso técnico de inversión, como lo es la tierra, el riego, el abono, los insecticidas y demás productos que permiten que este cultivo se pueda cosechar. Por lo cual se desea aprovechar el resto de la planta, una vez sea cosechada. El vástago será el principal autor el cual se pretende transformar en productos 100% naturales y biodegradables, de los cuales se puedan brindar dos productos asequibles a la sociedad, bolsos y bolsas, buscando ayudar al medio ambiente incentivando no solo al departamento de Arauca sino al resto del país, concientizando a todos los agricultores, productores y comercializadores que aprovechen los residuos de cada uno de sus cultivos.

Justificación

El vástago de platano no tiene una utilidad viable en la mayoría de las zonas del Departamento de Arauca es por ello que se procedio a la creación de la empresa para que tenga un auge de reconocimiento y sea aportante en la economía de los habitantes dándo la posibilidad de empleo para que tengan una vida más placentera.

Con este proyecto no sólo buscamos dar utilidad al vástago de platano el cuál representaria un estrago positivo en la economía del departamento , sino además ofrecer una alternativa económica, fácil de replicar y que sienta un importante precedente en materia de cooperación técnica y universitaria. Esto podría resultar de provecho para futuras experiencias, superando las barreras nacionales y las fronteras, para lograr respuestas globales de alto impacto y bajo costo.

Objetivos

Objetivo General

Dar a conocer el alcance que se tiene a la hora de aprovechar los residuos del vástago de plátano, para lo cual se dará la creación de una empresa quien se encargará de la producción, comercialización y venta de bolsos unisex y bolsas biodegradables, a base del vástago de plátano.

Objetivos Específicos

Aplicar los debidos procesos, que se llevaran a cabo para la realización de los productos, obteniendo; calidad, aceptación y fluidez con los compradores.

Exponer una propuesta innovadora en el departamento de Arauca, para contribuir en la parte económica, laboral y social.

Implementar los conocimientos adquiridos en cada una de las fases expuestas en el entorno educativo.

Propuesta de emprendimiento social

Creación de empresa transformadora del vástago de plátano, promoviendo la economía circular y el aprovechamiento integral de este cultivo, mediante procesos artesanales, buscando la minimización al máximo del impacto ambiental, pero a su vez maximizando la generación de valor económico social.

Este enfoque nos permitirá la fabricación de productos innovadores y sostenibles como; bolsos unisex y bolsas biodegradables, lo cual permitirá el reemplazo de materiales sintéticos presentes en el mercado, reduciendo la huella de carbono, por materiales 100% naturales, y biodegradables una vez haya culminado su ciclo de vida útil.

Impacto social

Para realizar e implementar la propuesta anterior, se debe de identificar todos los factores presentes en el territorio, tanto a nivel nacional como internacional, a nivel nacional el departamento de Arauca es el principal productor de plátano en Colombia, este es el producto permanente más importante en el departamento, con una producción del 21% del plátano del país en el año 2020 y siendo líder en producción de plátano en los últimos años, a pesar de tener menos hectáreas sembradas que otros departamento, mantiene un gran nivel de aprovechamiento de la tierra, lo cual le permite producir más. Es por ello que se mencionara a continuación lo positivo y negativo.

Calidad de vida

Los niños podrán proyectarse en la formación de empresas, basada en productos renovables.

Podrán conocer los distintos usos en un determinado producto, presente en la zona.

Formará conciencia en las futuras generaciones, en cuanto a la importancia de la protección del medio ambiente.

Formará conciencia en las futuras generaciones, en cuanto a la importancia de la protección del medio ambiente.

Mejorará la salud de los habitantes de la zona, al garantizar el manejo de residuos contaminantes.

Desarrollo económico social

El desarrollo va de la mano con la innovación, si se ofrece un producto nuevo y sostenible a través del tiempo, este permitirá la formulación de empleos fijos, correspondiente a los procesos, pues no es solo enseñar sobre la importancia de la sostenibilidad, sino también

como se puede formar mi propuesta empresarial a partir de proceso amigable con el medio ambiente.

Educación continua y renovada de la conciencia ambiental

Al formar empresas locales en estas zonas rurales, se establece una base educativa, que permitirá la inspirar a una cultura conservadora y protectora del medio ambiente, cultura que se heredará a las futuras generaciones.

Resistencia al cambio

En algunas situaciones y en el marco de algunas circunstancias, uno de los problemas a resolver, sería la postura de la utilización de los productos de manera innovadora, puesto que, en el territorio, se continúan modelos y manejos ancestrales de la tierra y sus productos y se sostiene el pensamiento que la tecnología solo daña y no conserva.

Falta de recursos

Al implementar estos programas en territorios rurales, alejados de las grandes aglomeraciones de personas y acceso limitados a la energía y agua potable, implicara un mayor recurso o financiación, pues no solo sería la capacitación, si no la puesta en acción con productos, demostrando su viabilidad para formar procesos productivos, que lleven a la creación de empresas.

Impacto ambiental negativo

Si no se educa de la manera correcta, los pobladores que ya tienen una practicas arraigadas en sus comunidades, podrían no asimilar la importancia de un correcto manejo o tratado de los desechos o materia prima sobrante.

Impacto económico

Para determinar el impacto económico, debemos de considerar los espacios y cantidad de tierra disponible para uso agropecuario, áreas naturales y exentas de intervenciones en el departamento de Arauca, el departamento de Arauca cuenta con una cantidad en hectáreas de 2.383.135 las cuales están distribuidas en el departamento de Arauca, cuenta con siete municipios, en los cuales se puede desarrollar la propuesta elegida de manera colaborativa, los cuales cuentan con las siguientes áreas, de disponibilidad.

Frontera agrícola

El desarrollo de la presente propuesta de valor permitirá el siguiente impacto económico:

Creación de empleos directos en su primera etapa.

Generación de empleos indirectos en la cadena de suministros (Productores de plátano, proveedores de materiales para la fabricación de los productos entre otros.

Mejoras en la calidad de vida de los pobladores de la zona, al contar con la oportunidad de ser contratados y conservar empleos estables.

Contribución a la reducción de la pobreza y desigualdad.

Contribución al desarrollo económico de la región

Reducción del uso del agua y energía en la producción

Tabla 1*Frontera Agrícola*

Nombre	Área total (Ha)	Área FA (Ha)	Porcentaje %
Arauca	578.983	469.677	29%
Cravo Norte	519.532	455.376	28%
Tame	538.133	245.402	15%
Araucuita	308.201	190.152	12%
Rondón	228.794	169.680	10%
Saravena	94.371	59.598	4%
Fortul	115.122	53.276	3%

Nota. Esta tabla muestra la cantidad de vástago de platano que se produce en los principales municipios del Departamento de Arauca.

Desafíos a satisfacer

Técnicos

Garantizar el transporte de la materia prima por trochas y vías las cuáles tienen poco mantenimiento.

Optimizar los procesos de producción, para lograr minimizar costos de producción.

Organizar las zonas de procesamiento y producción de los productos.

Economicos

Acceso a financiamientos, para invertir en la compra de equipos procesadores de la materia prima.

Enfrentar la competencia en el mercado de productos a base del vástago de plátano.

Gestionar debidamente los costos de producción y comercialización de los productos, para hacer posibles la competitividad.

Ambientales

Reducción del impacto ambiental en la producción, transporte y comercialización de los productos.

Dar una buena gestión a los residuos generados en el proceso de producción y comercialización del producto.

Cuidado del medio ambiente en la región y sus recursos naturales.

Social

Creación de empleo y oportunidades de desarrollo para las personas habitantes de la región.

Fomentar y aportar en el cambio de la cultura consumista, por una cultura conservadora, que proteja el medio ambiente, en los pobladores de la región.

Propuesta de valor

creación de empresa transformadora del vástago de plátano, promoviendo la economía circular y el aprovechamiento integral de este cultivo, mediante procesos artesanales, buscando la minimización al máximo del impacto ambiental, pero a su vez maximizando la generación de valor económico social.

Este enfoque permitirá la fabricación de productos innovadores y sostenibles como; bolsos unisex y bolsas biodegradable, lo cual permitirá el reemplazo de materiales sintéticos, reduciendo la huella de carbono, por este material 100% naturales, y biodegradables, una vez haya culminado su ciclo de vida útil.

¿Qué se oye?

los pobladores se quejan por la falta de manejo de los residuos sintéticos y quieren un producto que se pueda utilizar y desechar fácilmente, sin contaminar el medio ambiente.

Los pobladores concuerdan con el deseo de apoyar a las empresas que promuevan la economía circular.

¿Qué piensa y siente?

El estilo no se puede perder, pero si hay una moda sostenible que aporte estilo a mi bolso, me apunto.

El cuidado del medio ambiente es tarea de todos, y con pequeños pasos hacia la transformación, llegaremos a los resultados de conservación y protección del medio ambiente esperado.

¿Qué ve?

Se observa a muchas personas, utilizando y comprando bolsas sintéticas, porque no hay otra alternativa, que tenga resistencia y buena presentación.

Mucha contaminación plástica en los ríos y las calles

Hay algunas mujeres que usan productos artesanales y se ven muy hermosas.

Se contempla la oportunidad de incurrir en la economía circular, al obtener de un mismo producto o cultivo dos fuentes de ingreso, tanto la cosecha de plátano, como su vástago

¿Qué dice y hace?

Estoy buscando un tipo de bolsa, que pueda cargar mucho peso, que sea bonita y además que no contamine.

Sería bueno, aprovechar todos esos productos, que se dan en la zona y transformarlos, como el vástago de plátano, en bolsas biodegradables.

Esfuerzos

La recolección de la materia prima y su almacenamiento, para su posterior proceso de transformación.

La promoción de los nuevos productos, en el mercado de los accesorios.

¿A qué aspira?

Sentir orgullo, de comprar y llevar un producto amigable con el medio ambiente.

Contribuir con la reducción de la contaminación del medio ambiente, tras la implementación de estos productos transformados, a base del vástago de la mata de plátano.

Accesos garantizados, a la compra de estos productos, por parte de cualquier persona, con precios bajos y asequibles a cualquier bolsillo.

Metodología

Fase empatía

Esta fase se llevó a cabo utilizando herramientas de adquisición de datos: entrevistas, encuestas y observación de la audiencia o público específico, los cuales se convertirán en clientes potenciales. También se conoció la necesidad y deseo de la comunidad en hacer parte del planteamiento transformador del producto autor.

Fase definir

A continuación, se pueden identificar las necesidades de los compradores con el diseño de los productos, los cuales tiene que cumplir con las expectativas y garantizar la satisfacción de los mismos.

Tabla 2

Necesidades de los compradores

Problemas o necesidades	Referencias	Productos que compran	Ideas o sugerencias
Desperdicio de desechos	Transformación de desechos	Bolsas reutilizables	Procesar y crear un producto biodegradable
Falta de ingreso para los agricultores	Utilizar recursos	Ropa económica	Diseñar bolsos y carteras
Fuente de ingreso para los artesanos	Generar ingresos	Bolsos y carteras recicladas	Que los productos tengan un precio razonable
Enfermedades	Cuidar el medio ambiente	Promociones	Que la empresa realice promociones

Nota Esta tabla muestra las necesidades, ideas y sugerencias de los compradores hacia los productos ofrecidos.

Fase de ideación

Tabla 3

Perfil del cliente

Preocupación por la calidad	Falta de conocimiento	Valor
Al ser productos realizados con residuos pone dudas sobre su durabilidad.	Algunos consumidores temen por los resultados al utilizar el vástago de plátano, por lo tanto, expresan un poco de inseguridad al adquirirlos.	La percepción de que los productos sostenibles son costosos genera una barrera, por lo tanto, se debe tener en cuenta el precio para que los productos roten de manera satisfactoria.
Productos innovadores y Exclusivos	Desconfianza Calidad ambiental	Dificultad en la transición de productos ecológicos
Se sentirán atraídos por probar en diferentes actividades nuestros productos	Podrían dudar si los procesos para la realización de los productos si cumplen con las normas para proteger el medio ambiente.	La adaptación de nuevos materiales genera un impacto tanto físico como mental.
Beneficios ecológicos	Durabilidad y resistencia	
Aquellos busquen opciones sostenibles disfrutarán los productos ya que están contribuyendo con él compromiso de cuidar el medio ambiente	Los productos tienen un gran trabajo en cuanto a su producción es por ello que este será un tema muy fácil de llevar ya que estarán satisfechos a la hora de adquirirlos.	

Nota. Esta tabla muestra las percepciones que tiene la empresa hacia el cliente ya que por medio de la misma se puede saber que tipo de clientes abarcan las compras.

Fase de prototipado

Necesidades a suplir

Utilizar los vástagos del plátano, los cuales son desechados y no usados en su totalidad.

Ingreso adicional al transformar este tipo de cultivo.

Generar un nuevo producto que aporte valor adicional, capaz de generar nuevos empleos.

Disminución del impacto ecológico, la generación de productos con materiales ecológicos o alternos permite la reducción de otros materiales de origen animal o sintético que afectan el medio ambiente.

Referencias

Normas eco ambiental y político de incentivos en diferentes organizaciones, las cuales promueven estos productos y que sean desarrollados por comunidades vulnerables o de países en desarrollo.

Utilizar el 100% de los productos de los cultivos del plátano, generando una reutilización total o parcial de estos, generando un desarrollo sostenible.

Aumentar los ingresos de las comunidades involucradas, ya sea por la venta de los residuos o la directa fabricación de estos, lo que no solo aumentó sus ingresos, sino que genera un valor agregado a la mano de obra.

Producto o competencia

Bolsos biodegradables: como nailon reciclado, materiales naturales como nailon o algodón, incluso marfil vegetal

Textiles reciclados o cueros reusados.

Ideas originales

Trenzado de hojas de plátano.

Tratamiento de tallo de plátano para la generación de fibras que al ser tratadas permitan la generación de filamentos de uso textil.

Tabla 4

Diseño bolso

Bolsos unisex		
Medidas	Alto	45 centímetros
	Ancho	30 centímetros
	Largo	60 centímetros
	Diámetro	35 centímetros
Descripción	Bolso unisex a base del vástago de plátano Correas autoajustables Organizador interno con porta billetera Bolsillo a sus laterales y frontales	

Figura 1

Diseño bolso



Fuente. Autoria Propia

Nota. Esta tabla muestra el diseño final de los bolsos con sus medidas.

Tabla 5*Diseño Bolsas biodegradables*

Bolsas biodegradables			
Descripción de medida en centímetros			Capacidad de carga en kilogramos
Alto	x	Ancho	
25	x	35	3
30	x	40	5
35	x	45	6
50.8	x	76.2	21
61	x	80	62
Descripción general	<p>Estilo: Acabado natural con tonos neutros o teñidos con tintes ecológicos. - Decoraciones simples con patrones tejidos.</p> <p>Bolsa biodegradable Material: Hojas prensadas o fibra textil extraída de la cáscara del plátano, biodegradable.</p> <p>Aplicación: Diseño sencillo para uso en mercado, compras o almacenamiento.</p> <p>Acabado impermeable opcional a través de ceras ecológicas</p>		

Figura 2*Diño Bolsas*

Fuente Autoria Propia

Nota. Esta tabla muestra el diseño final de las bolsas biodegradables.

Fase de testeo

Esta fase permite abordar al cliente final, mostrando los productos realizados con la transformación del vástago de plátano y constatando si se cumplió con los objetivos planteados. Por medio de la plantilla propuesta se utilizó la técnica de interacción constructiva, la cual permitió elegir un grupo de personas a las cuales se les realizó una serie de preguntas de las cuales se obtuvieron respuestas que constataron la calidad y satisfacción de los productos.

Tabla 6

Técnica interacción constructiva

Producto	Calidad	Comentarios	Nivel de satisfacción
Bolsos unisex	100	Gran utilidad para cargar los productos o víveres en supermercados o tiendas de abarrotes	Excelente
Bolsas biodegradables	100	Su textura es de gran calidad, ya que permite obtener un producto el cual soporta un peso adecuado.	Excelente

Nota. Esta tabla muestra la herramienta de interacción constructiva la cuál se utilizó para conocer las opiniones y expectativas de los compradores hacia los bolsos y bolsas biodegradables.

Propuesta de innovación

La propuesta presentada consiste en la utilización de una fuente de materia prima altísima, según la planificación rural agropecuaria realizada en el año 2020, para el departamento de Arauca. Basados en el estudio de EVAS realizado en el año 2020, se puede decir que el plátano presente en el departamento es de 36,266 hectáreas y según la sociedad agrícola de Colombia, una hectárea de plátano puede tener alrededor de 2.500 matas de plátano, lo cual indica que; si se toma este cultivo de plátano, una vez cosechado su racimo, se tendría una materia prima de 90. 665.000 millones de matas, para procesar, y con potencial para poder convertirse en productos derivados de la mata o vástago del plátano. El enfoque está en la producción de bolsos unisex y bolsas biodegradables, a base del vástago de plátano, que es 100% biodegradable, resistente a la carga de productos comprados en las tiendas de abarrotes o supermercados.

¿Lo que lo hace único?

Su proceso de transformación; Un producto nativo y producido en gran cantidad en el departamento de Arauca, que está estrechamente relacionado con la economía circular y aporta valor social a las comunidades.

¿Cómo resuelve los problemas planteados en la fase de empatía y definición?

Al ser un producto biodegradable, resalta a su portador, como una persona comprometida con el cuidado del medio ambiente y le permite ser parte del cambio y motivar a los demás a transformar su cultura consumista por una conservadora del medio ambiente. Le da la oportunidad de lucir productos únicos y económicos, que pueden ser desechados con facilidad.

¿Qué hace que esta innovación sea distinta de las soluciones existentes?

Se aprovecha al máximo su proceso de cultivo; Al ser un producto derivado de la mata de plátano, cultivo que requiere una asistencia técnica de:

Abonos

Riegos

Insecticidas

Terreno

Herbicidas

El producto aprovecha esa inversión realizada por el agricultor, lo que nos reduciría en un 70% el valor de producción, lo cual nos permite bajar su valor adquisitivo

Al ser productos de procedencia natural, su material y estructura son naturales Su enfoque en la sostenibilidad, la utilización de materiales naturales, la generación de impacto social positivo. El enfoque en la sostenibilidad, la utilización de materiales naturales, junto con la generación de impacto social y ambiental positivo.

Valor social generado

Contribuye a la economía local, ofreciendo un producto sostenible que con el tiempo mejorará en sus procesos y necesidades específicas, protegiendo el medio ambiente y la biodiversidad ,fomentando su conservación.

Reduce la dependencia de los productos plásticos y promueve la sostenibilidad

Genera empleos directos y oportunidades económicas a los pobladores locales

Beneficiarios directos

Comunidad local en general, formadores de empresa, obteniendo una rentabilidad sostenible y generadora de empleo, agricultores o campesinos, al obtener una segunda entrada de dinero al vender el vástago de plátano

Clientes, al obtener un producto que les ayuda a contribuir con la economía circular de la zona y a participar en la conservación del medio ambiente

Al ser un producto artesanal, se puede contratar mano de obra en condiciones de discapacidad, las cuales pueden desarrollar procesos complejos, pues se les brindaría las condiciones para que se puedan desempeñar, asegurando su adaptabilidad, capacitación, flexibilidad a sus discapacidades como:

Física, visual, auditiva, intelectual, Indirectos

Medio ambiente: Al no recibir materiales sintéticos, sino biodegradables

Núcleos familiares, al contar con fuentes de ingresos estables y mejorar su calidad

Gobierno y organizaciones al ser promovida la sostenibilidad y la transformación basada en el compromiso adquirido del ODS 12 y la reducción de materiales sintéticos

Análisis de mercado

Descripción

El análisis de mercadeo es un proceso sistemático, que se desarrolla de manera continua, cuyo principal objetivo es identificar y comprender las necesidades, comportamientos y gustos de los consumidores o clientes potenciales, a su vez, unos de proceso que se destacan en el análisis de mercadeo; Es el conocer las características y tendencias del mercado, que aplican a un producto o servicio prestado. El análisis de mercadeo presenta elementos que lo diferencia de otros procesos.

Estudio de competencia

La principal competencia que posee este producto, son empresas como; Ecobag, Greenbag, plátano verde y Baggo, los cuales trabajan con materiales biodegradables y sus procesos son sostenibles, los cuales tienen similitud a la materia prima que se pretende manipular, que es el vástago de plátano. Estos competidores indirectos son empresas que se dedican a la producción de bolsos y bolsos de alta gama, diseñados con materiales de alta calidad, como las empresas: Hermès y Louis Vuitton.

Aunque la competencia es un fenómeno que se debe de dar, la apuesta por este tipo de mercado es más que el dinero, pues su finalidad es aportar a la mejora y recuperación del medio ambiente, parar con los cambios drásticos del medio ambiente y brindar un producto elegante, que genere rentabilidad, pero que sea útil, en la disminución del daño ambiental y el aprovechamiento de los recursos disponibles.

En el mercado actual, hay pocos productos establecidos y sostenibles de productos derivados del vástago de plátano, las empresas existentes presentes en el mercado de bolsos y bolsas, no se han preocupado por brindar un bien al medio ambiente, su enfoque es la economía.

Estrategias de mercado

Marketing digital

Aprovechando el auge de las redes sociales, una de las formas más eficientes de dar a conocer cualquier producto, es por estos medios.

Colaboraciones y alianzas

Generar ferias de exposición al público, para dar a conocer el producto y su proceso de transformación, buscando empresas y organizaciones que compartan nuestros valores y objetivos, que permitan ampliar nuestro alcance y credibilidad.

Investigación de la competencia

realizar seguimiento a las empresas competidoras, permitiendo conocer sus actualizaciones, para lograr identificar posibles fortalezas y debilidades.

Modelo de negocios canvas

Link de acceso

https://www.canva.com/design/DAGbVxim2Vk/KsgCuANLVtjR_Ew9RnYclw/view?utm_content=DAGbVxim2Vk&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=uniquelinks&utm_id=hcb9441cbfe

propuesta de valor

Realización de bolsos unisex y bolsas biodegradables a base del vástago de plátano, amigables con el medio ambiente, combinando el amor y el compromiso, por la conservación del medio ambiente y la moda, promoviendo la economía circular y generando valor económico local.

Actividades claves

Compra del vástago de plátano, directamente al campesino almacenar la materia prima; En lugares adecuados para su secado, desinfección, curado y posterior manipulación

Si el productor del plátano nos hace llegar la materia prima, el pago por esta misma le aumentará

Socios claves

Cultivadores de la materia prima

Compañía de envíos, al interior y exterior del país

Cadenas de supermercados y tiendas de bolsos

Productores y cultivadores de plátanos

Relación con clientes

Brindar acompañamiento continuo y explicativo del proceso por el cual es sometido su producto a adquirir

Ofrecer descuentos por compras mayoristas

Premiar su fidelidad al cerrar el año

Garantizar la calidad del producto entregado

Brindar garantías de diseños únicos en el mercado

Amabilidad y cordialidad en la atención

Respuesta efectiva a sus dudas e inquietudes

Recursos claves

Vehículos recolectores del producto

Herramientas y maquinaria para la manipulación

Proveedores locales

Canales

Presentación de enlaces para una tienda online

Presentación de pódcast, donde presentemos las experiencias de los clientes y el proceso de la fabricación de los bolsos y bolsas biodegradables a base del vástago de plátano

Línea de atención al cliente por medio de WhatsApp

Segmento de Clientes

Mujeres y hombres entre 12 y 65 años

Personas que visiten tiendas, restaurantes, supermercados

Amas de casa

Personas comprometidas con el cuidado del medio ambiente

Amantes de la moda

Tiendas de abarrotes

Véase Apéndice C: Modelo de Canvas para modelo de negocios

Proyecciones operativas y económicas

Relación de procesos

Identificar los tiempos de producción de los cultivos de plátano y coordinar con el productor, para programar el corte de la cosecha y la recolección del vástago de plátano

Almacenaje del vástago de plátano, lavado, corte, curado y fraguado del mismo, en las bodegas

Diseñar y producir los bolsos y bolsas, dando cumplimiento a los pedidos existentes

Control de calidad al producto, identificando que los productos cumplan con los estándares de calidad requeridos

Estructura de costos

Tabla 7

Costos fijos y variables

Costos fijos	Detalle	Mes	Semestral
Infraestructura	Arrendamientos locales	1.200.000	7.200.000
Maquinaria	Combustible para vehículos	200.000	1.200.000
	Energía-agua y alcantarillado	250.000	1.500.000
Conexión	Internet	60.000	360.000
Nómina	Ocho Colaboradores	11.364.500	68.187.000
Salud y Pensión	Seguro de colaboradores	2.329.719	13.978.314
Total		15.404.219	92.425.314
Costos Variables			
Insumos	lubricante para la maquinaria	2.500.000	15.000.000
Cajas	Empaque y embalaje	1.200.000	7.200.000
Nómina	Recolector de vástago	800.000	3.200.000
Total		3.300.000	18.200.000
Costos totales		18.704.219	110.625.314

Nota. Esta tabla muestra los costos fijos que se gastan mensualmente, como los que se presentan variablemente.

Tabla 8*Costos inversión única vez*

Costos de inversión	Detalle	valor
Maquinaria	procesadora de vástago	1.000.000
Infraestructura	Adecuación de locales y talleres	2.000.000
Maquina amarilla	Micro carguero	15.490.000
Herramientas	Equipos	500.000
Total		18.990.000

Nota. Esta tabla muestra los gastos que se obtuvieron solo una vez.

Conformación del equipo de trabajo

Equipos de dirección: Gerente general

Equipos de diseño y desarrollo: Diseñador de los productos y desarrollo del producto

Equipo de comercialización y ventas: Vendedores, asistentes de ventas

Equipo administrativo: Recursos humanos

Definición de un cronograma de actividades y metas alcanzables

Fechas de inicio y límites para que sean realizadas las actividades

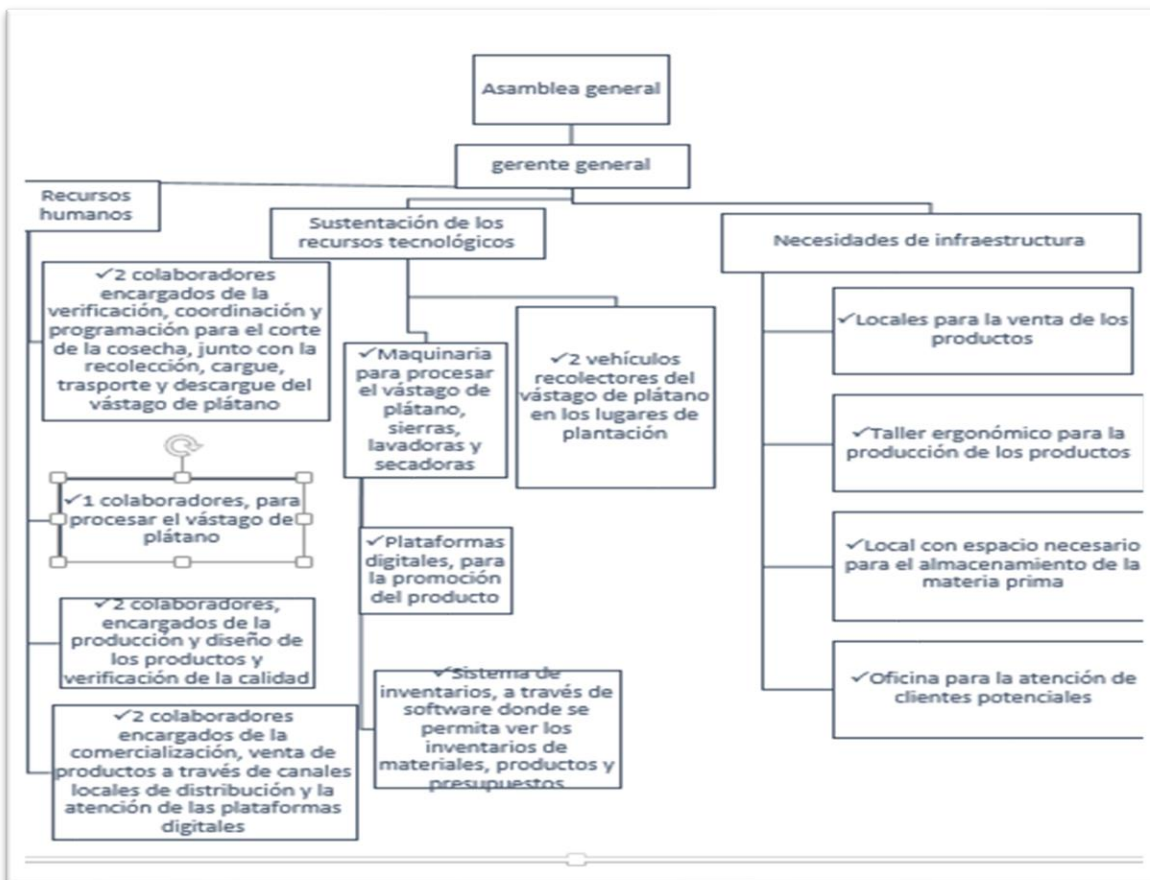
Divide las tareas que debe de realizar cada equipo o persona

Establece los responsables, para cada actividad

Organiograma de recursos humanos

Figura 3

Recursos humanos



Fuente. Autoria Propia

Metas alcanzables

Generales

Formar una empresa sostenible

Mantener nuestros productos de manera innovadora

Generar empleo y valor económico local

Específicas

Producir bolsos unisex y bolsas biodegradables, a base del vástago de plátano, que surta las tiendas de abarrotes y supermercados de cadena

Vender paquetes de bolsas biodegradables, a las tiendas de abarrotes y supermercados de cadena.

Finanzas

Invertir en la empresa \$ 5.000.000 en la creación de la infraestructura, maquinaria y adecuación de los locales

Metas ambientales

Reducir la cantidad de agentes contaminantes del medio ambiente y Utilizar solo materiales biodegradables, en nuestros productos

Proyección de ingresos

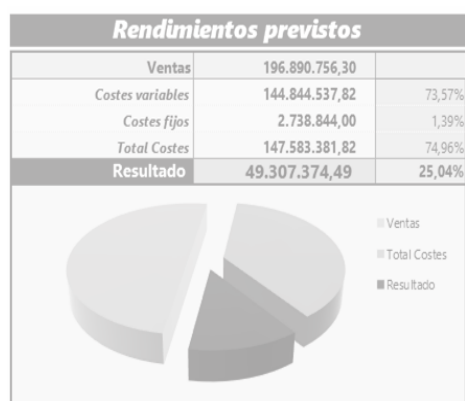
Tabla 9

Precio de venta bolsos unisex

Datos y previsiones	
Costes por cada unidad (total unidad)	\$ 45.000
Costes no unitarios (total)	\$ 2.738.844
Costes variables en % (Total unidad)	5,00%
Margen deseable (%)	25,00%
Previsión de venta total (unidades)	\$ 3.000
I.V.A. o similares a aplicar	19,00%
CALCULO DEL PRECIO	
Precio Propuesto (con IVA)	\$ 78.052,01
Precio decidido	
Precio ajustado	\$78.100

Figura 4

Ventas



Fuente. Autoria Propia

Nota. Esta tabla muestra el precio de venta de los bolsos permitiendo ver también el margen de ganancia, costes y resultados.

Tabla 10*Precio de venta bolsas biodegradables*

Datos y previsiones	
Costes por cada unidad (total unidad)	\$ 15.000
Costes no unitarios (total)	\$ 2.738.844
Costes variables en % (Total unidad)	5,00%
Margen deseable (%)	25,00%
Previsión de venta total (unidades)	\$ 3.000
I.V.A. o similares a aplicar	19,00%
Cálculo del precio	
Precio Propuesto (con IVA)	\$ 27.052,01
Precio decidido	
Precio ajustado	\$26.500

Figura 5*Rendimientos**Fuente Autoria Propia*

Nota. Esta tabla muestra los costos y rendimientos de las bolsas biodegradables.

Tabla 11*Costos de los dos productos*

Margen	25,04%	25,18%
Contribución	63,75%	36,25%
Rendimiento total		
Ventas	\$ 308.235.294	
Costes variables	\$ 225.411.764	73,13%
Costes fijos	\$ 5.477.688	1,78%
Total, costes	\$ 230.889.452	74,91%
Resultado	\$ 77.345.841	25,09%

Nota. En la tabla anterior se valida la participación de los productos en los procesos de la empresa, el bolso biodegradable genera el 63.75% del total de las ventas de la empresa frente a un 36.25% del bolso biodegradable, manteniendo el margen acordado del 25% de las ventas totales, Aparte determinamos un total de ventas de 308,235,294 reduciendo el valor de los costes variables, fijos lo que otorga un valor de 77,345,841.41 pesos teniendo el margen total del 25.09% por ciento en el margen de utilidades.

Sustentación del plan de trabajo

Este proyecto está basado en la creación y comercialización de bolsos para usos varios, diseñados con vástago de plátano, lo que aporta un toque de exclusividad y sofisticación. A continuación, se detallan los aspectos clave de la justificación y sustentación de este plan para el emprendimiento.

Recursos tecnológicos

Para llevar a cabo este proyecto, se utilizarán diversos recursos tecnológicos que facilitarán la operación, la gestión y la comercialización de los bolsos con vástago de plátano:

Software de Gestión Empresarial

Para administrar el inventario de materiales, compras, ventas y contabilidad. Esto asegurará que cada pieza de bolso esté correctamente registrada, controlando la disponibilidad de vástagos de plátano y otros insumos.

Equipos Informáticos

La empresa requerirá de computadoras de escritorio y portátiles para el equipo de diseño, producción y administración. Además, se utilizarán servidores para almacenar la información relacionada con las ventas y los clientes, así como redes internas para la comunicación eficiente entre los departamentos.

Sistemas de Comunicación

La comunicación será clave en este proyecto. Para ello, utilizaremos correo electrónico, plataformas de videoconferencia como: Zoom y aplicaciones de mensajería como Slack, lo que permitirá una interacción fluida tanto entre el equipo de trabajo como con los proveedores y clientes.

Plataformas de Venta Online

Dado que el mercado de bolsos amigables con el medio ambiente, está muy enfocado en la venta online, se establecerá una tienda en línea en plataformas como Shopify o WooCommerce, que permita ofrecer nuestros productos a una audiencia global. También se utilizarán Marketplace como Amazon o Mercado Libre para ampliar la presencia.

Herramientas de Marketing Digital

Se emplearán herramientas como páginas en internet para crear campañas publicitarias de alto impacto, Estos recursos tecnológicos son fundamentales para gestionar de manera eficiente las operaciones, mejorar la visibilidad de la marca y aumentar las ventas.

Proyección de ventas e ingresos

Costes por unidad: al realizar la validación sobre el costo final, el cual tiene el valor de \$45,000 el cual es el valor unitario de cada producto.

Costes unitarios: los costos unitarios determinan los valores que se presentan en la fabricación de los productos el cual tiene el valor de \$5,477,688 los cuales se dividen en los productos lanzados.

Los costes variables de cada producto; estos son un 5% debido a las alteraciones que se presentan en la fabricación, este valor se mantiene en un margen pequeño debido a que al ser un producto de bajo valor de fabricación no presenta valores altos o que rompan las expectativas.

Margen deseable: el valor de un producto de manufactura se considera necesario que sea mínimo de un 20% el proyecto debe tener un margen de 25% para permitir que se tenga una margen que permita al ser competitivo y manejar un precio que pueda ser ajustado según la temporada.

Previsión de ventas; este consta de un total de 3000 unidades para el bolso unisex y 5,000 unidades para el bolso biodegradable lo que permite mantener un precio competitivo, mantener una fabricación constante y que permita tener una rentabilidad suficiente a la empresa, aparte que esta cantidad de unidades puede aumentar o disminuir según la temporada o incluso aumentar los márgenes si se logra aumentar la producción debido a la rotación de ventas o la adquisición de mayores mercados

El precio ajustado se determina que sea de \$ 78,000 en bolso unisex y 26,500 para el biodegradable los cuales permiten ser competitivos en mercado.

Tabla 12*Rentabilidad*

Precio de venta		
Datos y previsiones	Bolsos Unisex	Bolsas Biodegradables
Costes por cada unidad (total unidad)	\$ 45.000	\$ 15.000
Costes no unitarios (total)	\$ 2.738.844	\$ 2.738.844
Costes variables en % (Total unidad)	5,00%	5,00%
Margen deseable (%)	25,00%	25,00%
Previsión de venta total (unidades)	5.000	5.000
I.V.A. o similares a aplicar	19,00%	19,00%
Cálculo del Precio	Con IVA	
Precio propuesto	\$ 78.052	\$26.431
¿Es aceptable por el mercado?	SI	
¿Es comercialmente adecuado?	SI	
Precio Decidido	\$ 78.100	\$ 26.500
Precio ajustado	\$ 78.100	\$ 26.500
Ventas	\$ 196.890.756	\$ 111.344.537
Costes variables	\$ 144.844.537	\$ 80.567.226
Costes fijos	\$ 2.738.844	\$ 2.738.844
Total, costes	\$ 147.583.381	\$ 83.306.070
Resultados	\$ 49.307.374	\$ 28.038.466

Nota. Esta tabla muestra las rentabilidades, costos fijos y variables de cada producto, también el margen deseable teniendo en cuenta todos los costos tanto fijos como variables

Punto de equilibrio

Tabla 13

Costos Fijos

Costos Fijos mensuales	\$ 15.404.219
Costos Variables	\$ 18.704.219
Número de Unidades	
Bolsos unisex	3.000
Bolsas biodegradables	5.000
Costo Total Promedio Unitario con IVA	Bolsos unisex 78.100
	Bolsas biodegradable
	26.500

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{\text{precio de venta por unidad} - \text{costos}(v)\text{por unidad}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{15.404.219}{78.100 - 18.704.219}$$

Nota. Esta tabla muestra El punto de equilibrio es el momento en que los ingresos cubren los costos totales. A continuación, se calcula este valor para el emprendimiento. El punto de equilibrio en unidades es de 3,932 unidades, lo que significa que se debe vender al menos esta cantidad de bolsos para cubrir los costos y empezar a generar utilidades.

Fuentes de financiamiento

La inversión inicial para este emprendimiento se destinará a la adquisición de maquinaria, la compra de materia prima y la creación de la infraestructura necesaria para el negocio. Las fuentes de financiamiento contempladas son:

Fondos Propios: Aportación de los socios fundadores del proyecto.

Préstamos Bancarios: Crédito a largo plazo con condiciones favorables para financiar la compra de maquinaria y equipos.

Inversionistas: Posible participación de inversionistas interesados en apoyar el emprendimiento a cambio de participación accionarial.

Subsidios Públicos: Utilización de incentivos gubernamentales para emprendedores en áreas de innovación, especialmente por el uso del vástago de plata en la fabricación.

Créditos Proveedores: Establecer acuerdos de crédito con los proveedores de materias primas, como el cuero y el vástago de plata, para optimizar el flujo de caja.

Inversión inicial

La inversión inicial incluye los siguientes conceptos:

Activos Fijos: Maquinaria de coser, herramientas especializadas para trabajar el vástago de plata, equipo de oficina y transporte.

Instalaciones y Puesta en Marcha: Adecuación del taller o local, compra de materiales iniciales, gastos de marketing inicial y contratación de personal

Capital de Trabajo: Fondos para cubrir los gastos operativos en los primeros meses, como sueldos, insumos y pagos de servicios. El total de la inversión inicial es de 730, 475,000, lo cual se justifica por la necesidad de adquirir equipos de alta calidad, realizar ajustes en las instalaciones y cubrir los costos operativos iniciales.

Valor total de la inversión

En el primer mes, incluyendo la inversión realizada por única vez, un total de
\$14.227.555

En el segundo mes en adelante, hasta el primer semestre, un valor de \$ 16.433.066

Fuentes de financiamiento

Rubro	Concepto	Valor
Fondos Propios	Aportación de los socios/accionistas	400,000,000
Préstamo Bancario	Crédito bancario a largo plazo	200,000,000
Inversión de Ángeles Inversores	Aportación de inversores externos	100,000,000
Subsidios o Ayudas Públicas	Subvenciones para la adquisición de tecnología	30,000,000
Crédito Proveedor	Créditos comerciales con proveedores	10,000,000
Total		740,000,000

Notas

Fondos Propios: Esta es la aportación de los socios de la empresa para iniciar el proyecto.

Préstamo Bancario: Préstamo a largo plazo adquirido con una entidad financiera, generalmente con tasas de interés bajas.

Inversión de Ángeles Inversores: Fondos provenientes de inversionistas que adquieren participación en la empresa.

Subsidios o Ayudas Públicas: Fondos otorgados por el gobierno o entidades públicas para incentivar la inversión en tecnología o proyectos específicos.

Crédito Proveedor: Crédito otorgado por los proveedores para financiar parte de los insumos y maquinaria de la empresa.

Este tipo de financiamiento es esencial para cubrir tanto las inversiones iniciales como las necesidades operativas de la empresa a lo largo del tiempo.

Este proyecto se realizará, con el 25% de inversión de capital de riesgo

Asociaciones y joint ventures aportarán el 75 %

Análisis de viabilidad general

Realizando los análisis de estudio de mercadeo, comprendiendo el mínimo de unidades que se requiere para que los productos tengan margen de utilidad, cumpliendo las condiciones de producción y que se mantenga la dinámica en todos los procesos, se consideró que las unidades a vender para los bolos biodegradables son de 3.000 y de las bolsas biodegradables son de 5.000 en promedio, partiendo de estos datos se hace un ponderado de las unidades que se requieren vender al mes, lo que arroja un 25% de utilidad, el cual indica que el producto es totalmente viable, porque está generando un rendimiento de 37% aproximadamente sobre el valor de producción.

Conclusiones

La realización de este proyecto de emprendimiento permitió dar un paso importante en el aprovechamiento de los recursos disponibles en la zona y como se puede beneficiar a otros, en participar y promover el cuidado del medio ambiente, por medio de la creación de empresas amigables con el medio ambiente y transformadoras de los productos más abundantes en esta zona.

El vástago del plátano se puede reutilizar, procesar y producir bolsos y carteras biodegradables con lindos diseños, los cuales benefician a los artesanos porque logra generar ingresos y adicionalmente se está cuidando el medio ambiente.

Con esta innovación se logra utilizar de manera correcta las herramientas que brinda el desing Thinking porque por medio de cada fase se puede concluir un producto final bien realizado, el cual nos hará crecer en el mercado.

En este proyecto se ha demostrado que es posible innovar en el proceso de producción de bolsos, utilizando materiales sostenibles y reduciendo la cantidad de residuos generados.

Referencias Bibliográficas

Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velázquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>.

Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). Marketing para abogados. Wolters Kluwer España. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778>

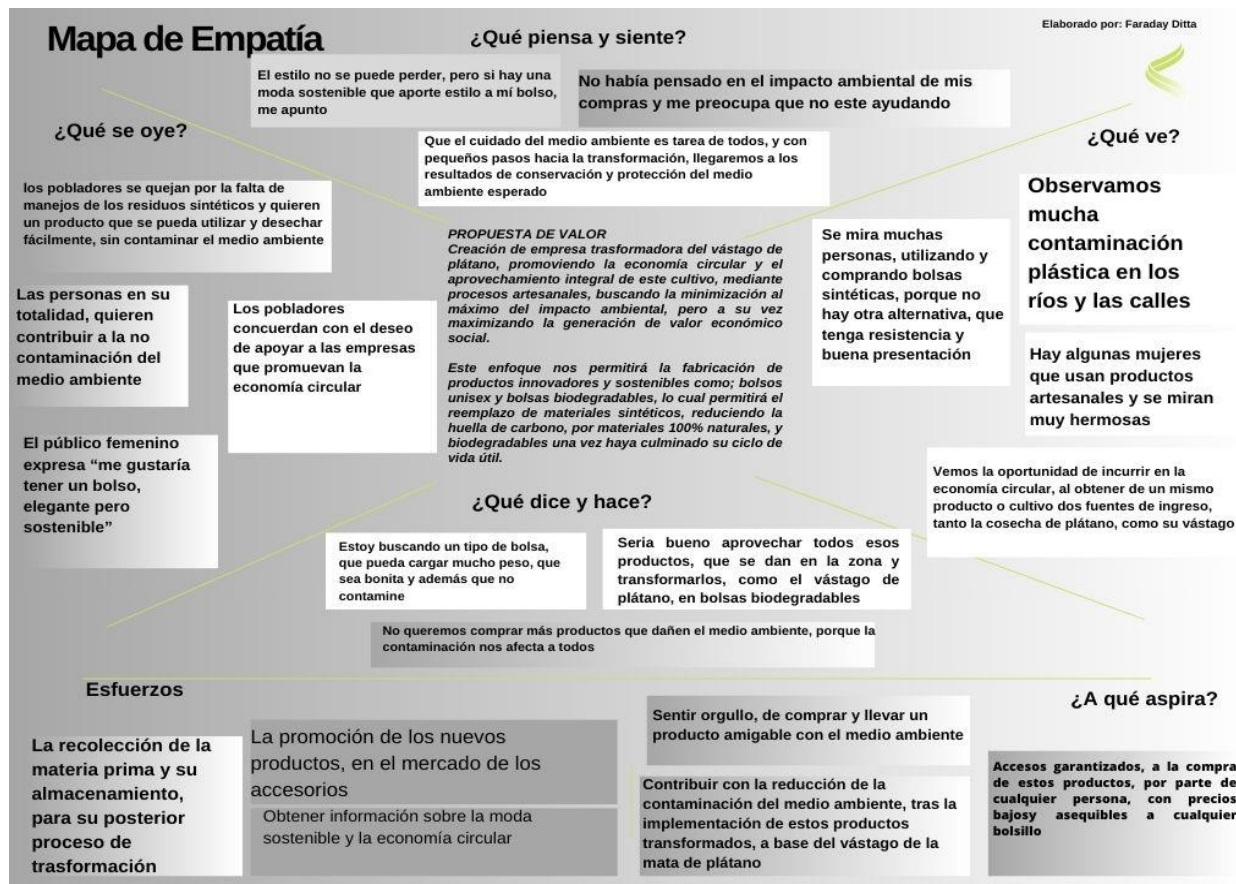
Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales. Difusora Larousse - Anaya Multimedia. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>

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>

Apéndices

Apéndice A

Mapa de empatía



Nota. Se relacionan las diferentes sensaciones, expectativas y recomendaciones de los clientes.

Apéndice B

Encuesta de testeo

Encuesta Satisfacción Productos Vástago de Plátano



¿Está satisfecho (a) con la elaboración de los productos a base del vástago de plátano?

- Si
- No
- ¿Por qué?

¿La calidad de los productos está acorde a sus expectativas?

- Si
- No
- ¿Por qué?

¿Encontró algún error en el producto?

- Si
- No

¿El producto cumple con sus expectativas?

- Si
- No

Nos podría Compartir algún comentario de acuerdo al producto

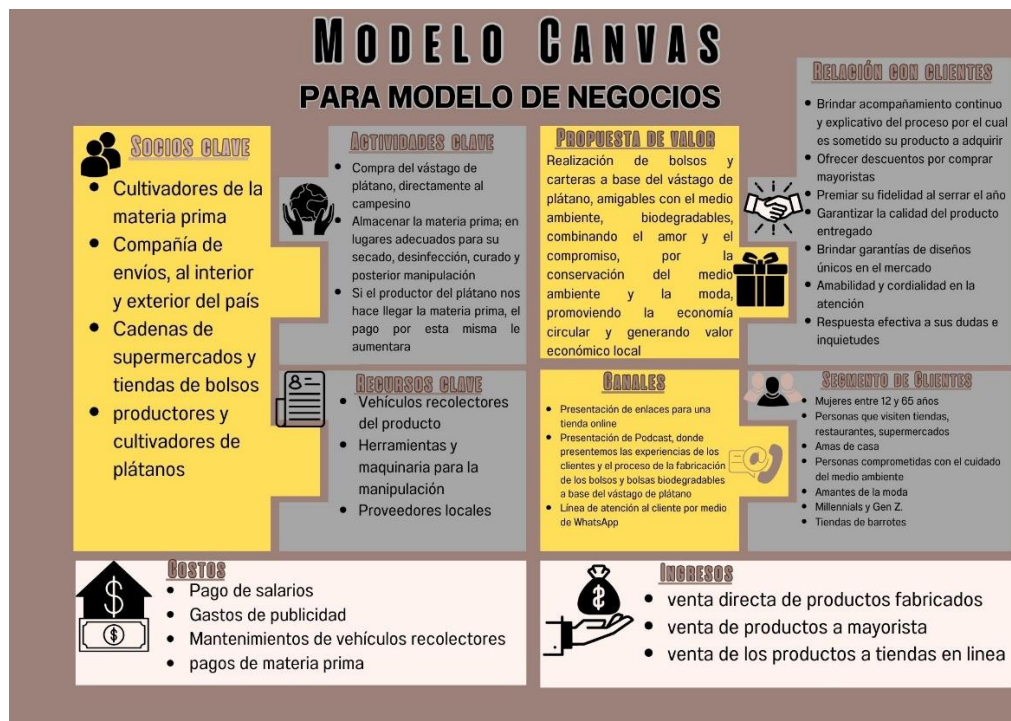
Nombre:

Edad:

Nota. Se describe el modelo de encuesta utilizada para medir la satisfacción de los clientes con los productos.

Apéndice C

Modelo Canvas



Nota. Se refleja los principales puntos que se tuvieron en cuenta para la creación de la empresa.