

I'M BIG



LAURA TATIANA ROMERO FERNANDEZ

KATALINA AVENDAÑO ORTIZ

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

I'M BIG

LAURA TATIANA ROMERO FERNANDEZ

KATALINA AVENDAÑO ORTIZ

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Tutor:

Mg. JAVIER ADOLFO GÓMEZ ARIAS

Magíster en Docencia e Investigación con énfasis en Ciencias Económicas y Administrativas.

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2022

Autoridades Académicas

F. José Gabriel MESA ANGULO, O. P.

Rector General

F. Eduardo GONZÁLES GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O. P.

Rector Sede Villavicencio

F. Rodrigo GARCÍA JARA, O. P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Mg. ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Tabla de Contenido

Resumen	9
Abstract.....	10
Glosario	11
Introducción.....	12
Primer Módulo: Presentación	13
1.1. Definición del Producto	13
1.2. Oportunidad de Negocio	13
1.2.1 Descripción del Equipo Emprendedor: Equipo- Formación y Experiencia.....	13
Segundo Módulo: Mercadeo	15
2.1. Producto y/o servicios: Descripción de producto y/o servicio.....	15
2.1.1. Necesidades	15
2.1.2. Aspectos diferenciales.....	15
2.1.3. Nuevos productos y/o servicios.....	15
2.2. Mercado	16
2.2.1. Ámbito Geográfico:.....	16
2.2.2. Público Objetivo:.....	16
2.3 Competencia	17
2.3.1. Descripción de la competencia.....	17
2.3.2. Comparación con la competencia	17
2.4 Precio	19
2.4.1. Variables para la Fijación del Precio.....	19
2.4.2. Capacidad adquisitiva del cliente	19
2.4.3. Determinación del Precio	19
2.5 Distribución.....	20
2.5.1. Canales de Distribución	20
2.6 Promoción	20
Tercer Módulo. Producción y calidad	21
3.1. Producción	21
3.1.1. Proceso de Elaboración	21

3.2. Tecnologías Necesarias.....	22
3.3. Gestión de Inventarios (Stocks).....	22
3.4. Costos.....	22
3.5. Calidad.....	23
3.6. Equipos e infraestructura locativa.....	24
3.7. Infraestructura Necesarios.....	24
3.8. Seguridad en el trabajo y medio ambiente.....	24
3.8.1. Normativa de Prevención de Riesgos.....	24
3.8.2. Normativa Ambiental y Productos Contaminantes.....	25
Cuarto Módulo. Organización y gestión.....	26
4.1. Planificación y programación.....	26
4.1.1. Planificación de personal.....	26
4.1.2. Planificación de inversiones.....	27
4.2. Sistema de evaluación de resultados.....	27
4.3. Organización.....	28
4.3.1. Organización del trabajo.....	28
4.4. Gestión de personal.....	28
4.4.1. Retribución del emprendedor.....	29
Quinto Módulo. Jurídico – Tributario.....	30
5.1 Determinación de la forma jurídica.....	30
5.1.1. Pasos para la tramitación jurídica de la empresa.....	30
5.1.2. Costos.....	30
5.2 Aspectos laborales del emprendedor.....	30
5.3 Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores.....	31
5.3.1. Modalidades contractuales.....	31
5.4 Obligaciones tributarias o fiscales.....	31
5.5 Permisos, licencias, y documentación oficial.....	31
5.5.1. Permisos y licencias.....	31
5.5.2. Documentación oficial.....	31
5.6 Cobertura de responsabilidades.....	32
5.6.1. Seguros.....	32

5.7 Patentes, marcas y otros tipos de registro	32
5.7.1. Protección legal	32
5.8. Registro de dominio	32
Sexto Módulo: Financiero	33
6.1 Plan financiero	33
6.1.1. Estructura de Financiamiento	33
6.1.2. Costos Indirectos	33
6.2 Sistema de cobros y pagos	34
6.2.1. Sistema de Cobros	34
6.2.2. Sistema de Pagos	34
6.3 Resumen de los datos financieros más relevantes	35
Séptimo Módulo: Valoración	37
7.1 Estrategia de desarrollo del proyecto	37
Conclusiones.....	38
Referencias bibliográficas	39

Lista de tablas

Tabla 1. Variable Geográfica.....	16
Tabla 2. Variable Demográfica.....	16
Tabla 3. Variable Psicográfica.....	17
Tabla 4. Comparativo Competencia.	17
Tabla 5. Costo de producción.	19
Tabla 6. Precio	20
Tabla 7. Canales de distribución.....	20
Tabla 8. Canales de promoción.....	20
Tabla 9. Tecnologías necesarias	22
Tabla 10. Gestión de inventarios.	22
Tabla 11. Gastos Administrativos.....	22
Tabla 12. Gastos de Ventas o de Distribución.....	23
Tabla 13. Gastos de Financiación.	23
Tabla 14. Costos Fijos.....	23
Tabla 15. Costos Variables	23
Tabla 16. Control de Calidad	23
Tabla 17. Equipos	24
Tabla 18. Infraestructura.....	24
Tabla 19. Planificación de ventas	26
Tabla 20. Planificación de producción.....	26
Tabla 21. Costos.....	27
Tabla 22. Cronograma de seguimiento	27
Tabla 23. Sueldos.....	29
Tabla 24. Seguridad social del emprendedor	30
Tabla 25. Impuesto básico para la renta.....	31
Tabla 26. Montos iniciales	33
Tabla 27. Costos indirectos.....	34
Tabla 28. Impuestos	34
Tabla 29. Proyecciones contables	35
Tabla 30. Análisis de puntos fuertes y débiles.....	37

Lista de figuras

Figura 1. Diagrama de flujo sobre el proceso de producción	22
Figura 2. Equipo.....	28

Resumen

Este proyecto es la respuesta a la idea de un modelo de negocio innovador que cuente con la capacidad no solo de generar desarrollo económico sino también socioambiental. Así mismo, que pueda generar algo bueno por las personas, los animales y el ambiente que nos rodea además de aportarle y apuntarle a un futuro favorecedor para todos.

Un proyecto que promueva consciencia, que motive a las personas a tener acciones reparadoras, fomentando la responsabilidad y la gratitud, trabajando en pro del presente, mitigando los problemas del pasado y ayudando a la construcción de un futuro viable para las nuevas generaciones.

Con base en esto, fue creado I'M BIG, un proyecto inspirado en encontrar la manera de retribuir el amor a los dueños de mascotas extraordinarias como el Gran Danés quien es la inspiración del logo, y que sin importar cuanto necesiten sus amigos peludos, ellos están dispuestos a suplir todo aquello que los mantenga saludables y felices; de igual forma, se visualizó la oportunidad de ayudar al medio ambiente creando juguetes específicos para estos amigos peludos gigantes, reciclando el material de los desechos plásticos que como bien se conoce, son los que han generado mayor impacto negativo, y que a pesar de que las grandes industrias hayan pasado de masificarlo a empezar a utilizar otros métodos u otros materiales, son muy pocas las marcas que se preocupan por reparar el error ya cometido. De esta forma encontramos la manera de brindar un producto de excelente calidad, con mayor durabilidad, amigable con el medio ambiente, y al mejor precio del mercado.

Palabras Clave: Mascotas, Plástico, Medio ambiente, Juguete, Reciclar, Precio

Abstract

This project is the response to the idea of an innovative business model that has the capacity not only to generate economic development but also socio-environmental development, to do something good for people, animals and the environment that surrounds us, to contribute and target to a favorable future for all; a project that promotes awareness, that motivates people to take reparative actions, fostering responsibility and gratitude, working for the present, mitigating the problems of the past and helping to build a viable future for the new generations.

Based on this, we created I'M BIG, a project inspired by finding a way to return love to extraordinary pet owners like the Great Dane, who is the inspiration for our logo, who, no matter how much their furry friends need, they are willing to give. supply everything that keeps them healthy and happy; In the same way, we saw the opportunity to help the environment by creating specific toys for these giant furry friends, recycling the plastic waste material that, as we well know, is the one that has generated the greatest negative impact, and that despite the fact that that although the big industries have gone from massifying it to starting to use other methods or other materials, there are very few brands that care about repairing the mistake already made. In this way we find the way to provide a product of excellent quality, with greater durability, friendly to the environment and at the best market price.

Keywords: Pets, Plastic, Environment, Toy, Recycling, Price

Glosario

Bienestar: Estado de la persona cuyas condiciones físicas y mentales le proporcionan un sentimiento de satisfacción y tranquilidad. (Oxford, 2022)

Didáctico: Que sirve, es adecuado o está pensado para la enseñanza. (Oxford, 2022)

Disruptivo: Que produce una ruptura en el desarrollo de la actividad de un sector para propiciar una renovación radical. (Oxford, 2022)

Innovación: La innovación es un proceso que modifica elementos, ideas o protocolos ya existentes, mejorándolos o creando nuevos que impacten de manera favorable en el mercado. (Oxford, 2022)

Insumos: es toda aquella cosa susceptible de dar servicio y paliar necesidades del ser humano, es decir, nos referimos a todas las materias primas que son utilizadas para producir nuevos elementos. (Oxford, 2022)

Juguete: objeto diseñado para entretener y divertir especialmente a las mascotas y niños. (Oxford, 2022)

Mascota: es un animal doméstico que se conserva con el propósito de brindar compañía o para el disfrute del cuidador. (Oxford, 2022)

Medio ambiente: Conjunto de circunstancias o factores físicos y biológicos que rodean a los seres vivos e influyen en su desarrollo y comportamiento. (Oxford, 2022)

Reciclar: Someter materiales usados o desperdicios a un proceso de transformación o aprovechamiento para que puedan ser nuevamente utilizados. (Oxford, 2022)

Plástico: Los plásticos son aquellos materiales que, compuestos por resinas, proteínas y otras sustancias, son fáciles de moldear y pueden modificar su forma de manera permanente a partir de una cierta compresión y temperatura (Oxford, 2022)

Proyecto: Idea de una cosa que se piensa hacer y para la cual se establece un modo determinado y un conjunto de medios necesarios. (Oxford, 2022)

Introducción

I'M BIG es una marca enfocada en el bienestar económico, social y medioambiental de todos, abarca desde la recolección del material desechable plástico, la fabricación de los juguetes para perros y la venta en punto físico y digital de los mismos. Aunado a ello, elabora sus productos a base de material plástico reciclado y goma natural que los hace un juguete muy resistente de excelente calidad.

Por otro lado, sus diseños están pensados en la felicidad del consumidor peludo como del cliente humano que lo compra, son específicos a las necesidades de su raza (grande y gigante) y las de su amo (mayor resistencia=mayor durabilidad).

Esta empresa, está muy comprometida con entregarle al cliente un producto excelente a un precio bajo, algo distinto y muy importante ya que en el mercado son estas las personas que más tienen que gastar a la hora de pagar por sus peludos, ya sea en salud, alimentación, o entretenimiento; y promueve sus ventas al mismo tiempo que estimula a las personas y las premia con su buen acto consciente de desechar el material plástico para reciclar en sus puntos de recolección.

I'M BIG es una marca consciente de que todo lo que se haga hoy día tiene una repercusión en el medio ambiente, ya que casi toda actividad humana genera aunque sea una mínima cantidad de desechos, razón por la cual la empresa se apropia de la labor de apoyar una causa que incluye a todos.

Más allá del bienestar económico genera desarrollo, gracias a la buena planeación y estructuración de sus actividades que en este trabajo se evidencian, esta planeación que se leerá a continuación se logró con base en todos los datos de importancia que se tuvieron en cuenta para llevarla a cabo: desde el capital necesario para realizarlo, con cada una de sus máquinas, trabajadores e infraestructura, hasta el mercado y los agentes con los que va a competir, una proyección de ventas a futuro y todo tipo de estudios realizados para dar resultado a I'M BIG como un modelo de negocio totalmente favorable.

Primer Módulo: Presentación

1.1. Definición del Producto

Según el Código CIIU 3240, lo define como “Fabricación de juegos, juguetes y rompecabezas”, es decir, la fabricación de todo tipo de juguetes, incluso sus partes y accesorios, de cualquier material como madera, cerámica, plástico, caucho, etc.

Así mismo, el Código CIIU 2229, lo define como “Fabricación de artículos de plástico n.c.p.”, es decir la fabricación de artículos a base de plástico recuperado.

I'M BIG será una empresa enfocada en la fabricación de juguetes para perros de raza grande y gigante a partir de material plástico reciclado que es recolectado en sus puntos específicos. Estará ubicada en la ciudad de Villavicencio, Meta y allí tendrá su punto de producción, su punto físico de venta, y sus puntos de recolección de material en los diferentes centros comerciales y lugares más concurridos de la ciudad.

Está pensada para ser iniciada en el año 2023, pues está planteada como un modelo de negocio sostenible, innovador y de proyección social.

1.2. Oportunidad de Negocio

I'M BIG nace como una inspiración en el amor de los dueños de perros de raza grande, todo lo que tienen que invertir para mantenerlos saludables y felices, las pocas opciones y variedad de productos que encuentran en el mercado especialmente dirigidos para ellos (escasos y costosos), y la necesidad de querer aportar un granito de arena buscando una alternativa de negocio que trabaje en pro de todos, humanos, animales, y medio ambiente.

1.2.1 Descripción del Equipo Emprendedor: Equipo- Formación y Experiencia

El equipo se constituye por estudiantes de negocios internacionales de último semestre, en el transcurso de la carrera han elaborado y desarrollado diferentes ideas de negocio, productos, emprendimientos, asesoría comercial a pequeños empresarios, entre otras actividades en las cuales se han tenido que analizar el ambiente económico y mercado de la zona, el funcionamiento interno

de una empresa, los procesos necesarios, etc.; y se confía en que estos conocimientos adquiridos son las bases que ayudarán a poner en pie una idea de negocio como I'M BIG. En sus manos solo se tiene para ofrecer el trabajo, pero se encuentra mucha motivación como equipo en este proyecto.

Segundo Módulo: Mercadeo

2.1. Producto y/o servicios: Descripción de producto y/o servicio

El producto se hace de materiales reciclables como el plástico, ya que, cuando este se transforma se pueden obtener fibras y componentes que sean resistentes y no generen un daño para los caninos. Al ser una línea de productos que pueden personalizarse según lo que desee el cliente, el catálogo puede ser muy amplio, pero las características puntuales son: tamaño adecuado (depende de qué tan grande sea el perro), llamativos, y blandos, poco comunes, interactivos.

2.1.1. Necesidades

El producto está cubriendo una necesidad que se ha ido evidenciando en la falta de juguetes para perros de razas o tamaños grandes, ya que casi siempre vienen en dimensiones pequeñas y que pueden generar un daño, debido a que los caninos los pueden ingerir con facilidad, pueden ser aburridos y de materiales inadecuados; además de ser costosos llegado el caso de encontrar para su necesidad específica de raza grande.

Por otro lado, para I'M BIG es una necesidad importante hacer un intento de solución o alternativa por la acumulación de material plástico entre los residuos más contaminantes.

2.1.2. Aspectos diferenciales

El producto se diferencia de los de la competencia por ser personalizados (siempre va a haber originalidad), hecho con materiales reciclables y su tamaño. De por sí no hay productos semejantes en el mercado lo que lo hace un producto innovador, diferente, original y disruptivo.

2.1.3. Nuevos productos y/o servicios

Primero se empezaría con 3 modelos de base, es decir, que el cliente pueda darse una idea de cómo lo quiere o cómo puede modificarlo según su gusto y el del canino.

2.2. Mercado

2.2.1. *Ámbito Geográfico:*

I'M BIG tiene un alcance a nivel ciudad y región, ya que está ubicada en la capital del meta, sus puntos de venta al público y sus máquinas están ubicadas estratégicamente en lugares donde convergen grandes cantidades de todo tipo de personas procedentes de distintos lugares con motivo de compra de algún bien o servicio (Centros Comerciales).

2.2.2. *Público Objetivo:*

Se elabora la segmentación del mercado teniendo en cuenta las siguientes variables:

Tabla 1. Variable Geográfica.

País:	Colombia
Ciudad:	Villavicencio
Región:	Meta
Población:	Colombia: 51.049.000 personas (2021) Villavicencio: 552.010 habitantes (2021)

Nota: Tomado de DANE (2021). La información del DANE en la toma de decisiones regionales.

Tabla 2. Variable Demográfica.

Edad:	+18
Género:	Indiferente
Orientación sexual	Indiferente.
Tamaño de la familia:	Indiferente.
Ciclo de vida familiar:	Soltero, pareja recién casados, nido completo I, nido completo II, nido completo III, nido vacío I, superviviente.
Ingresos:	1-2 SMMLV
Profesión:	Abierta a todas las profesiones.
Nivel educativo:	básico.
Estatus socioeconómico:	3-4-5
Religión:	Indiferente
Nacionalidad:	Colombianos: son personas amables, espontáneas, sinceras, cordiales, trabajadoras, creativas
Generación:	Millennials

Nota: Tomado de DANE (2021). La información del DANE en la toma de decisiones regionales.

Tabla 3. Variable Psicográfica.

Personalidad:	Extrovertidos, tecnológicos, consumidores en especial de las compras por internet, detallan los productos al igual que sus pro y contras, y el impacto que generan.
Estilo de vida:	Conservan los planes tradicionales como casarse, tener hijos, etc, pero no son su prioridad, se enfocan en lo primordial y su impacto en la sociedad.
Valores y actitudes:	Son más conscientes, priorizan los valores y la ética, al igual que el valor de la vida como vida solo hay una. Proyección medioambiental.
Cliente y Consumidor:	Comprador: Dueño Consumidor: Perro y su dueño. Influenciador: Amigos del dueño, veterinario, otras personas con mascotas.

Nota: Tomado de UNIANDINOS (2020). Cinco cualidades de los colombianos.

2.3 Competencia

2.3.1. Descripción de la competencia

Las empresas que fabriquen y distribuyan productos para mascotas como las veterinarias, las industrias que manufacturan dichos productos en grandes volúmenes, en este caso marcas como: Domestica, Éxito, Puki, Petstages, Kanu.

2.3.2. Comparación con la competencia

Tabla 4. Comparativo Competencia.

	I'M BIG	KANU	PUKI
CLIENTE OBJETIVO	Consumidores interesados en comprar productos innovadores para sus caninos de raza grande.	Consumidores interesados en comprar juguetes para mascotas.	Consumidores interesados en comprar juguetes para mascotas.
PERSONALIDAD DE MARCA	PET FRIENDLY	PET FRIENDLY	PET FRIENDLY

Tabla 4. Continuación

SERVICIO	Fabricación y distribución de productos hechos de materiales reciclables para las mascotas de raza o tamaño grande.	Fabricación y distribución de productos hechos de materiales reciclables para las mascotas de raza o tamaño grande	Fabricación y distribución de productos hechos de materiales reciclables para las mascotas de raza o tamaño grande
FORTALEZAS	Precios asequibles, donde sus productos son manufacturados con materiales reciclados y diseños personalizados.	Producen grandes volúmenes y cubren gran parte de las necesidades de los caninos.	Son conocidos en el mercado de alimentos, juguetes y accesorios para mascotas.
AMENAZAS	Los diferentes cambios que se pueden presentar en los gustos de los consumidores y la aceptación y comodidad que sientan los caninos al momento de utilizar los juguetes.	Los diferentes cambios que se pueden presentar en los gustos de los consumidores y la aceptación y comodidad que sientan los caninos al momento de utilizar los juguetes	Los diferentes cambios que se pueden presentar en los gustos de los consumidores y la aceptación y comodidad que sientan los caninos al momento de utilizar los juguetes
DEBILIDADES	Nuevos en el mercado, baja producción comparados con la competencia.	No son tan conocidos en el mercado, aun teniendo una línea de productos diversificada	Sus diseños no son personalizados, son clásicos y no tienen en cuenta a las mascotas de razas grandes.
OPORTUNIDADES	Una excelente ubicación del punto de venta, siempre hay innovación en los diseños y utilizamos el desarrollo sostenible como una oportunidad a explotar.	Busca alianzas con marcas reconocidas y así mismo obtener una posición más relevante en el mercado.	Tienen más experiencia en el sector y eso le otorga confianza al consumidor.

2.4 Precio

2.4.1. Variables para la Fijación del Precio

Tabla 5. Costo de producción.

Costo de Producción (1000 juguetes)			
Costos Variables		Costos Fijos	
Materia prima	\$ 0	Arriendo	\$ 3'700.000
Colorante	\$50.000	Sueldos	\$ 4'000.000
Insumos (Caucho)	\$800.000	Servicios	\$ 800.000
Empaque	\$ 500.000	Publicidad	\$ 2'000.000
Transporte	\$ 1'000.000	Papelería	\$ 150.000
		Préstamo Banco	\$ 1'824.202 cuota mensual
		Moldes	\$100.000
TOTAL=	\$2'350.000 / 1000= \$2350	TOTAL=	\$12'574.202 /1000= \$12.574
COSTOS TOTAL DE PRODUCCIÓN= \$ 14.224 C/U			

Los precios de los juguetes para caninos de raza grande que maneja la competencia (Kanu y Puki) son de \$60.000 hasta \$150.000. Lo que en comparación a precio-calidad, da mayor acceso y aceptación en el mercado.

2.4.2. Capacidad adquisitiva del cliente

No requiere de mucho, alrededor de \$100.000. que alcanza para un aproximado de 2 juguetes.

2.4.3. Determinación del Precio

La estrategia será relación calidad-precio, pero más hacia el enfoque de un producto barato, amigo del cliente.

Tabla 6. Precio

<p>PRECIO UNITARIO= \$49.999</p> <p>Margen de Utilidad del 191 % = \$32.827 de Ganancias</p> <p>Punto de Equilibrio = C.f / P.u - C.v</p> <p>\$14.722 / \$49.999 - \$2.450= 0.30</p>
--

Con la venta de un solo juguete la empresa alcanza mucho más del punto de equilibrio ya que con solo este logra igualar sus ingresos con sus egresos y aun así recibir utilidad, lo que lo hace un negocio muy rentable.

2.5 Distribución

2.5.1. Canales de Distribución

Tabla 7. Canales de distribución.

Punto de venta físico:	Sale del punto de fábrica, se abastecen las vitrinas, el cliente llega y escoge su juguete directamente.
Domicilio.	A través de las plataformas virtuales y redes sociales, servicio de domicilio, para entrega del punto de venta al cliente en la comodidad de su hogar.
Página Web	A Través de la página web los productos están disponibles de acuerdo a stock, el cliente escoge su juguete y este es enviado a la ciudad de residencia del cliente, envíos nacionales.

2.6 Promoción

Tabla 8. Canales de promoción

Medios de Publicidad	Posters Anuncios digitales Redes sociales: Facebook, Instagram- Contenido en Tik Tok
----------------------	---

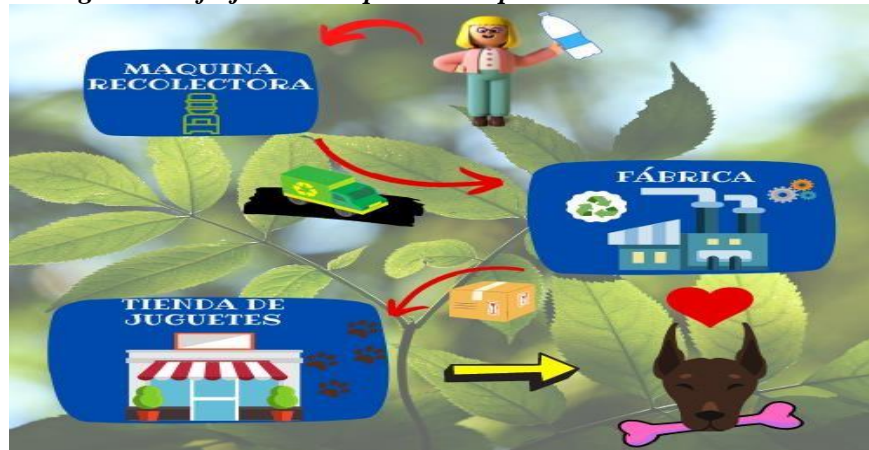
Tercer Módulo. Producción y calidad

3.1. Producción

3.1.1. Proceso de Elaboración

1. Las personas depositan botellas y material plástico en la máquina de I'M BIG ubicada en puntos estratégicos.
2. El material plástico es recolectado y llevado a fábrica para su respectivo proceso. Ya en fábrica, se inicia con la separación y selección del material dependiendo de sus características como calidad y color.
3. Se procede a triturar el plástico en trozos pequeños llamados granza.
4. Después de trozado el plástico pasa a un proceso de lavado para eliminar todas las impurezas que puedan estar adheridas. (Reciclamos, 2020)
5. Se seca y se centrifuga el material plástico para terminar de eliminar impurezas. (Reciclamos,2020)
6. Se funde mediante calor para crear una masa y se le añade el color si así se desea. Una vez tenga la textura deseada pasa por un proceso de filtrado para terminar de eliminar impurezas. (Reciclamos, 2020)
7. Se obtienen unas bolitas pequeñas llamadas granza y se analizan para que cumplan con las características y exigencias requeridas. Después de esto ya el material está listo para fabricar los juguetes.
8. Después de fabricado y empacado el juguete se procede a llevarlo a la tienda de juguetes para ser vendido a nuestros clientes.

Figura 1. Diagrama de flujo sobre el proceso de producción



3.2. Tecnologías Necesarias

Tabla 9. Tecnologías necesarias

Tecnología de punta:	<ul style="list-style-type: none"> → Máquina trituradora → Deshumidificadores → Secadores generadores de aire caliente → Máquina fundidora → Máquina de inyección
----------------------	--

Nota: Elaborado por: Plastico.com (2020). ¿Piensa comprar equipos para reciclar plástico en Colombia?: Conozca las mejores opciones asiáticas en precio y prestaciones.

3.3. Gestión de Inventarios (Stocks)

Tabla 10. Gestión de inventarios.

Producto	Cantidad	Material Plástico	Botellas	Caucho - Insumo
Juguete	1	140.1 gr	3 botellas (2ltr) aprox	200 gr aprox

3.4. Costos

Tabla 11. Gastos Administrativos.

Gastos	Administrativos
Arriendos punto de venta	\$ 3'700.000
Servicios	\$ 800.000
Publicidad	\$ 2'000.000
Sueldos	\$ 4'000.000 (4 empleados salario mínimo)
Papelería	\$ 150.000

Tabla 12. Gastos de Ventas o de Distribución.

Gastos de Ventas o de Distribución	
Transporte	\$1'000.000 x 1000 Unid

Tabla 13. Gastos de Financiación.

Gastos	de Financiación
Préstamo Banco	\$ 100'000.000 (\$ 2'777.777 cuota mensual)

Tabla 14. Costos Fijos

Costos Fijos	
Arriendo	\$ 3'700.000
Sueldos	\$ 4'000.000
Impuestos	35% - renta \$1'295.000
Servicios	\$ 800.000
Publicidad	\$ 2'000.000
Papelería	\$ 150.000
Préstamo Banco	\$ 2'777.777 cuota mensual
TOTAL=	\$14'722.000 /1000=\$14.722

Tabla 15. Costos Variables

Costos Variables	
Materia prima	\$ 0
Colorante	\$50.000
Caucho	\$800.000
Moldes	\$100.000
Empaque	\$ 500.000
Transporte	\$ 1'000.000
TOTAL=	\$2'450.000 / 1000= \$2450

3.5. Calidad

Tabla 16. Control de Calidad

Control de calidad.	Capacitación de personal nuevo. Supervisor en fábrica Supervisor en tienda de juguetes Selección rigurosa de material a utilizar con características específicas establecidas. Normas de higiene y seguridad.
---------------------	---

3.6. Equipos e infraestructura locativa

Tabla 17. Equipos

Equipos:	<p>-Máquina trituradora: con capacidad para elementos de cualquier tamaño.</p> <p>-Deshumidificadores: No es de carácter urgente pero haría más eficiente el proceso de producción.</p> <p>-Secadores generadores de aire caliente: No es de carácter urgente pero haría más eficiente el proceso de producción.</p> <p>-Máquina fundidora: Esencial para la unificación del material, temperatura graduable.</p> <p>-Máquina de inyección: Práctica, fácil de usar, versátil a distintos moldes y figuras de producto.</p>
----------	---

3.7. Infraestructura Necesarios

Tabla 18. Infraestructura

Infraestructura	<p>- Local comercial: pequeño pero cómodo para presencia de clientes perrunos, cercano al punto de fábrica y puntos de afluencia.</p> <p>-Punto de Fábrica: Dentro del perímetro urbano, que cuente con espacio de bodega para almacenaje del material plástico recolectado.</p> <p>-Punto de Recolección: Máquina(s) expendedora con puerta de entrada de material, espacio de almacenaje interno, y puerta de salida de estímulo al cliente. Llamativa y fácil de usar.</p>
-----------------	---

3.8. Seguridad en el trabajo y medio ambiente

3.8.1. Normativa de Prevención de Riesgos

- ✓ Porte del uniforme e indumentaria obligatoria en todo momento y correctamente.
- ✓ No al ingreso de comidas y bebidas en la zona de producción y manipulación de material.
- ✓ Prohibido el ingreso de mascotas y niños.
- ✓ Prohibido el acceso a zonas de fundir a personal no autorizado.
- ✓ Puntualidad
- ✓ Prohibido fumar
- ✓ No ingresar en estado de embriaguez o bajo los efectos de sustancias psicoactivas.

3.8.2. Normativa Ambiental y Productos Contaminantes

- ✓ Depositar la basura en los contenedores correspondientes.
- ✓ No arrojar desechos tóxicos o nocivos para la salud en los contenedores de residuos comunes.
- ✓ No fumar dentro de las instalaciones.

Cuarto Módulo. Organización y gestión

4.1. Planificación y programación

Tabla 19. Planificación de ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS					
ACTIVIDADES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	
Definir un lenguaje claro (estrategia de speech)					
Uso de las redes sociales como canal de venta y publicidad					
Reconocer a nuestro publico objetivo					
Asistencia a ferias que buscan impulsar emprendimientos					
¿CÓMO SE MEDIRÁ?					
Promedio de compras al día					
Cumplimiento de los objetivos de las proyecciones					
Relación de los gastos con las ventas					

Tabla 20. Planificación de producción

PRODUCCIÓN Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIO				
ACTIVIDADES	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Proceso de recolección de la materia prima				
Creación de diseños disruptivos y funcionales				
Transformación de la materia prima				
Producto terminado y listo para la venta				

4.1.1. Planificación de personal

Para la creación de los productos disruptivos, es necesario contar con dos o tres personas que se encarguen del proceso de transformación y diseño y una persona en el punto de venta. Todos iniciarán labores a medida que va empezando la empresa, más o menos en el transcurso de 6 meses se esperaba que estuvieran todos los puestos de trabajo mencionados anteriormente.

4.1.2. Planificación de inversiones

Se necesita una máquina similar a un expendedor, debido a que, la recolección de la materia prima se hace por medio de dicha máquina y a cambio se le otorga cupones de descuento de marcas aliadas, además se necesitará de tecnologías como programas especiales y computadores que permitan la creación y modificación de los diferentes diseños.

Tabla 21. Costos

COSTOS FIJOS	
Arriendo	\$ 3.700.000
Servicios	\$ 800.000
Publicidad	\$ 2.000.000
Papelería	\$ 150.000
Sueldos	\$ 4.000.000
TOTAL	\$ 10.650.000

PRESTAMO BANCARIO	
Cantidad	\$ 100.000.000
Tiempo	36 meses
Cuotas	\$ 2.777.777

4.2. Sistema de evaluación de resultados

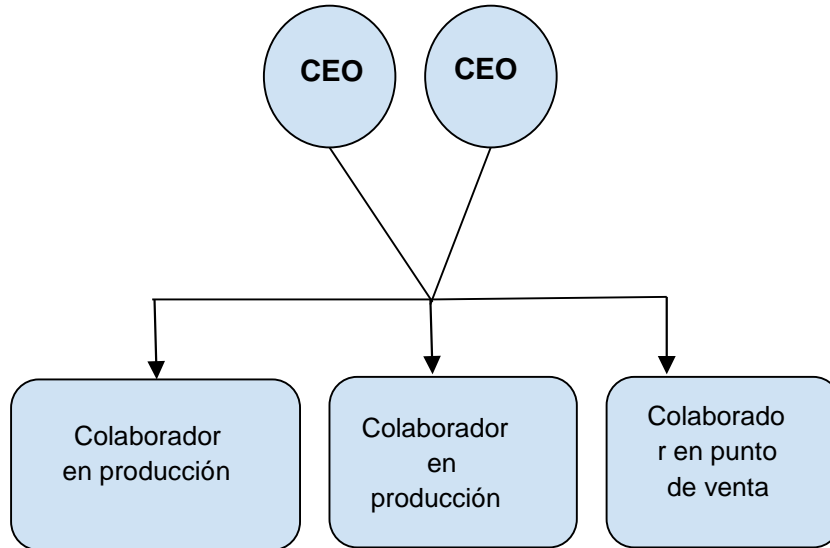
Se utilizará una plataforma llamada Trello, el cual es un software de administración de proyectos con interfaz web y con cliente para iOS y Android para organizar proyectos y visualizar metas.

Tabla 22. Cronograma de seguimiento

CRONOGRAMA DE SEGUIMIENTO				
ACTIVIDADES A REALIZAR				
Corto plazo				
Posicionarnos como una de las primeras empresas en causar un impacto positivo al medio ambiente				
Mediano plazo				
Abrir otro punto de producción y venta				
Largo plazo				
Alcanzar en total un millón de usuarios en nuestras plataformas online				

4.3. Organización

Figura 2. Equipo



4.3.1. Organización del trabajo

A. Producción

-CEOS: Se encarga de tomar las decisiones adecuadas y dirigir por medio de estrategias el proceso para alcanzar un objetivo.

-Jefe de producción: su función es dirigir el área de fabricación (diseños y tiempos de producción).

-Operario: se encarga de terminar y pulir detalles, revisa los productos y los empaca para la venta.

B. Punto de venta

-Vendedor: se ocupan de las ventas, seleccionan canales de entrega e informan a los clientes de las promociones futuras y nuevos modelos

4.4. Gestión de personal

- ✓ Proceso de selección

- ✓ Análisis de la hoja de vida y formularios de solicitud del aspirante
- ✓ Entrevista
- ✓ Pruebas psicotécnicas
- ✓ Formación

Una vez esté listo el proceso de selección, se empezará con capacitaciones, alrededor de una semana para que el postulado se familiarice con sus funciones y su área de trabajo en la compañía.

4.4.1. Retribución del emprendedor

En un inicio el salario es un mínimo (\$1.000.000), ya que el excedente se invertirá en mejorar los procesos de fabricación. Tiempo después se relacionarán los activos con el patrimonio y lo que nos de utilidad, será el margen de ganancia de los socios.

Tabla 23. Sueldos

SALARIO		TIEMPO DE TRABAJO	
Salario mínimo mensual	\$ 1.000.000	Jornada ordinaria: 48 horas semanales / 8 horas diarias	
DEVENGADO			
Auxilio de transporte	\$ 117.172		
Salud			
Empleador	8,5%		
Colaborador	4%		
Pensión			
Empleador	12%		
Colaborador	4%		

Nota: Tomado de: Ministerio de relaciones exteriores (2011). Concepto Sobre Las Deducciones Y Descuentos Sobre Los Pagos Laborales Por Nómina

Quinto Módulo. Jurídico – Tributario

5.1 Determinación de la forma jurídica

✓ Sociedad comanditaria simple, debido a que la conforman mínimo dos socios colectivos, los cuales aportan con capital, trabajo y solventar las diferentes deudas en conjunto. Además, en esta forma jurídica se encuentran los socios comanditarios que se limitan a su aportación y la responsabilidad que esta conlleva.

5.1.1. Pasos para la tramitación jurídica de la empresa

- ✓
- ✓ Escritura pública (notaria)
- ✓ Registro en cámara de comercio (matrícula de la sociedad y domicilio)
- ✓ Derechos de inscripción e impuestos
- ✓ Solicitud de inscripción del RUT (DIAN)

5.1.2. Costos

- ✓ Derechos de matrícula: \$48.000 para capitales de hasta \$2,7 millones, \$103.000 para capitales de hasta \$15 millones y \$154.000 para montos superiores.
- ✓ Formulario RUT: \$6.500
- ✓ Impuesto de registro: 0,6% (\$12'000.000) sobre el valor del capital suscrito para Pyme y de 0,7% para grandes empresas.

5.2 Aspectos laborales del emprendedor

Tabla 24. Seguridad social del emprendedor

SEGURIDAD SOCIAL	Empleador	Trabajador	Total
DEVENGADO			
Pensión	12%	4%	16%
Salud	8,5%	4%	12,5%
Riesgos laborales nivel 1	0,5%		0,5%
Caja de compensación	4%		4%
Total	25%	8%	33%

5.3 Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores

5.3.1. Modalidades contractuales

Contrato por OPS, en muchas ocasiones esto le brinda al empleador una ventaja y es que se reducen los costos de contratar al personal, ya que, la empresa no tendrá que pagar prestaciones sociales, ni aportes a la seguridad social.

5.4 Obligaciones tributarias o fiscales

Tabla 25. Impuesto básico para la renta

Persona Juridica	Tarifa General	Sobre Tasa	Tarifa Total
I'm Big	35%	3%	38%

- IVA = 19%
- Retención de fuente
- ICA (Impuesto de industria y comercio)

5.5 Permisos, licencias, y documentación oficial

5.5.1. Permisos y licencias

- ✓ Certificado de uso de suelos
- ✓ Licencia ambiental
- ✓ Certificado de seguridad
- ✓ Certificación sanitaria

5.5.2. Documentación oficial

En este caso llevaremos un registro en la nube con balances generales y estado de resultados que será socializado con un contador (este trabajador lo utilizaremos en ocasiones).

5.6 Cobertura de responsabilidades

5.6.1. Seguros

Este tipo de seguros pueden tener un valor hasta de \$350.000 COP, puesto que, depende del riesgo y del tipo de negocio.

- ✓ Seguro multirriesgo
- ✓ Seguro contra incendios
- ✓ Responsabilidad civil
- ✓ Seguro de accidente de empleado

5.7 Patentes, marcas y otros tipos de registro

5.7.1. Protección legal

- ✓ Se debe registrar el logo
- ✓ Para patentar la marca, hay que generar una solicitud de registro de marca o lema comercial (clase adicional en una misma solicitud) que tiene una tarifa de \$501.500 (pesos colombianos).
- ✓ Llenar formulario de solicitud (alrededor de 15 días se demoran para dar respuesta)

5.8. Registro de dominio

Crear y diseñar nuestra página web puede tener un valor entre \$800.000 y \$1'200.000 COP. Así que optamos por la compañía SENSE que prácticamente se encarga de todo el trabajo.

Sexto Módulo: Financiero

6.1 Plan financiero

A. Inversión Total Inicial:

El monto de inicio para instituir la empresa está compuesto por una inversión de capital conformada por, capital de infraestructura, maquinaria, sueldo a trabajadores. Que en un primer momento serían los siguientes:

Tabla 26. Montos iniciales

Maquinaria	\$ 30'000.000
Arriendo	\$ 3'700.000
Servicios	\$ 800.000
Papelería	\$ 150.000
Publicidad	\$ 2'000.000
Sueldo a trabajadores	\$ 4'000.000
INVERSIÓN TOTAL	\$ 40'650.000

6.1.1. Estructura de Financiamiento

Esta inversión inicial de \$40 '650.000 será financiada utilizando el capital de un préstamo bancario por \$100' 000.000.

Lo que permitiría empezar este proyecto con todo lo necesario para su puesta en marcha y correcto funcionamiento, además de contar con capital para mantenerlo en cierto tiempo en cuanto a costos fijos mes a mes teniendo en cuenta un posible periodo de inicio con dificultades con lento crecimiento. Y también en costos variables como posibles daños de maquinaria y situaciones fortuitas que se puedan llegar a presentar, de manera que se pueda atender a estas necesidades de inmediato sin ningún problema.

6.1.2. Costos Indirectos

Estos son los gastos que la empresa tiene pero que no están relacionados directamente con el producto.

Tabla 27. Costos indirectos.

Arriendo	\$ 3'700.000
Servicios	\$ 800.000
Papelería	\$ 150.000
Publicidad	\$ 2'000.000
Sueldo a trabajadores	\$ 4'000.000

Tabla 28. Impuestos

Impuesto Básico para la Renta	35%
IVA 19%	19%
ICA (impuesto de industria y comercio)	Aportes parafiscales 9% del valor de la nómina de trabajadores, 4% caja de compensación, 3% al ICBF y el 2% para el SENA.

6.2 Sistema de cobros y pagos

6.2.1. Sistema de Cobros

Al ser productos de bajo costo manejan precios asequibles al cliente, lo que permite que haya un flujo de liquidez sin necesidad de formas de pago para el cliente como pago a cuotas, plazos, etc, el pago es de contado y no hay acceso a deudas. Incluso si es un cliente mayorista, ya que al ser precios bajos tendrían que ser cantidades exorbitantes para generar una opción flexible de forma de pago.

6.2.2. Sistema de Pagos

Al no contar con proveedores por abastecernos de materia prima reciclada, nuestros únicos pagos serían a la maquinaria, que aunque podríamos hacerlo en una forma de pago llegando a acuerdos con el proveedor, tenemos la facilidad y la idea principal de que se paguen de contado ya que esto sería cubierto con el préstamo bancario solicitado para dicho proyecto; y a los otros tipos de materiales que se lleguen a utilizar en el proceso de producción, y que lógicamente se harían de contado ya que no es un valor mayor.

6.3 Resumen de los datos financieros más relevantes

Tabla 29. Proyecciones contables

FLUJO DE CAJA		PROYECCIÓN MENSUAL											
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Cantidad Ventas		100	150	200	250	300	350	420	500	590	690	780	880
EGRESOS													
Inversión Inicial													
Maquinaria	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Moldes	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Fijos													
Arriendo	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000	\$ 3.700.000
Servicios	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Papelería	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Publicidad	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Sueldo a trabajadores	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Préstamo Banco (cuota)	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202	\$ 1.894.202
Costos Variables	POR UNIDAD												
Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Colorante	\$ 50	\$ 5.000	\$ 7.500	\$ 10.000	\$ 12.500	\$ 15.000	\$ 17.500	\$ 21.000	\$ 25.000	\$ 29.500	\$ 34.500	\$ 39.000	\$ 44.000
Insumos (caucho)	\$ 800	\$ 80.000	\$ 120.000	\$ 160.000	\$ 200.000	\$ 240.000	\$ 280.000	\$ 336.000	\$ 400.000	\$ 472.000	\$ 552.000	\$ 624.000	\$ 704.000
Empaque	\$ 500	\$ 50.000	\$ 75.000	\$ 100.000	\$ 125.000	\$ 150.000	\$ 175.000	\$ 210.000	\$ 250.000	\$ 295.000	\$ 345.000	\$ 390.000	\$ 440.000
Transporte	\$ 1.000	\$ 100.000	\$ 150.000	\$ 200.000	\$ 250.000	\$ 300.000	\$ 350.000	\$ 420.000	\$ 500.000	\$ 590.000	\$ 690.000	\$ 780.000	\$ 880.000
TOTAL EGRESOS =		\$ 42.879.202	\$ 12.896.702	\$ 13.014.202	\$ 13.131.702	\$ 13.249.202	\$ 13.366.702	\$ 13.531.202	\$ 13.719.202	\$ 13.930.702	\$ 14.165.702	\$ 14.377.202	\$ 14.612.202
INGRESOS													
Precio Unitario	\$ 49.999	\$ 4.999.900	\$ 7.499.850	\$ 9.999.800	\$ 12.499.750	\$ 14.999.700	\$ 17.499.650	\$ 20.999.580	\$ 24.999.500	\$ 29.499.410	\$ 34.499.310	\$ 38.999.220	\$ 43.999.120
TOTAL INGRESOS=		\$ 4.999.900	\$ 7.499.850	\$ 9.999.800	\$ 12.499.750	\$ 14.999.700	\$ 17.499.650	\$ 20.999.580	\$ 24.999.500	\$ 29.499.410	\$ 34.499.310	\$ 38.999.220	\$ 43.999.120
UTILIDAD		-\$ 37.879.302	-\$ 5.396.852	-\$ 3.014.402	-\$ 631.952	\$ 1.750.498	\$ 4.132.948	\$ 7.468.378	\$ 11.280.298	\$ 15.568.708	\$ 20.333.608	\$ 24.622.018	\$ 29.386.918

Tabla 29. Continuación

PROYECCIÓN ANUAL						
FLUJO DE CAJA		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidad Ventas		5210	4000	4450	4830	5210
EGRESOS						
Inversión Inicial						
Maquinaria	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación		-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000
Moldes	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Fijos						
Arriendo	\$ 3.700.000	\$ 44.400.000	\$ 44.400.000	\$ 44.400.000	\$ 44.400.000	\$ 44.400.000
Servicios	\$ 800.000	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000
Papelería	\$ 150.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Publicidad	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000	\$ 24.000.000	\$ 24.000.000	\$ 24.000.000	\$ 24.000.000
Sueldo a trabajadores	\$ 4.000.000	\$ 48.000.000	\$ 48.000.000	\$ 48.000.000	\$ 48.000.000	\$ 48.000.000
Préstamo Banco (cuota)	\$ 1.894.202	\$ 22.730.424	\$ 22.730.424	\$ 22.730.424	\$ 22.730.424	\$ 22.730.424
Mantenimiento equipos		\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Costos Variables	POR UNIDAD	\$ 151.030.424	\$ 151.030.424	\$ 151.030.424	\$ 151.030.424	\$ 151.030.424
Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Colorante	\$ 50	\$ 260.500	\$ 200.000	\$ 222.500	\$ 241.500	\$ 260.500
Insumos (caucho)	\$ 800	\$ 4.168.000	\$ 3.200.000	\$ 3.560.000	\$ 3.864.000	\$ 4.168.000
Empaque	\$ 500	\$ 2.605.000	\$ 2.000.000	\$ 2.225.000	\$ 2.415.000	\$ 2.605.000
Transporte	\$ 1.000	\$ 5.210.000	\$ 4.000.000	\$ 4.450.000	\$ 4.830.000	\$ 5.210.000
TOTAL EGRESOS =		\$ 341.404.348	\$ 308.460.848	\$ 309.518.348	\$ 310.411.348	\$ 311.304.348
INGRESOS						
Precio Unitario	\$ 49.999	\$ 260.494.790	\$ 199.996.000	\$ 222.495.550	\$ 241.495.170	\$ 260.494.790
TOTAL INGRESOS=		\$ 260.494.790	\$ 199.996.000	\$ 222.495.550	\$ 241.495.170	\$ 260.494.790
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS						
		-\$ 80.909.558	-\$ 108.464.848	-\$ 87.022.798	-\$ 68.916.178	-\$ 50.809.558
IMPUESTOS (35%)		-\$ 28.318.345	-\$ 37.962.697	-\$ 30.457.979	-\$ 24.120.662	-\$ 17.783.345
UTILIDAD NETA FINAL		-\$ 52.591.213	-\$ 70.502.151	-\$ 56.564.819	-\$ 44.795.516	-\$ 33.026.213

Séptimo Módulo: Valoración

Tabla 30. Análisis de puntos fuertes y débiles

MATTIZ DOFA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Adaptación a las nuevas tendencias industriales	El tiempo que tardan en producirse cierta cantidad de productos
Excelente ubicación del establecimiento de punto de venta	Costos de mantenimiento
Competitividad en diseños y calidad	Poca experiencia del personal en el manejo de la maquinaria
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Impacto y mejorad medioambientales	Poca capacidad de inversión
Apertura a un nuevo mercado poco explorado	Nuevos competidores en este tipo de negocio
Las nuevas generaciones se interesan mas por las necesidades de sus caninos	Procesos burocraticos y normativos que son exigidos

7.1 Estrategia de desarrollo del proyecto

A. Estrategias para evitar puntos débiles

- ✓ Se optara por capacitar al personal para que la maquinaria a utilizar no sea compleja y no provoque asimismo retraso

B. Estrategia para superar las amenazas

- ✓ Implementar campañas publicitarias por medio de redes sociales, para crear un vínculo o un atractivo para clientes potenciales. También se utilizara un préstamo para la inversión que sea factible para nuestra empresa.

C. Estrategia para potenciar los puntos fuertes

- ✓ Buscar que los diseños siempre se sientan personalizados y sean lo suficientemente creativos, siguiendo las nuevas tendencias pero sin perder el objetivo y la originalidad de la empresa.

D. Estrategia para aprovechar las oportunidades

- ✓ Utilizar el interés que tienen las nuevas generaciones por darle todas las comodidades y maneras de divertirse a sus mascotas. Además, que si se difunde de manera correcta el mensaje del por qué lo hacemos y el para qué, nos dará un plus y ventaja ante los competidores.

Conclusiones

En definitiva, I'm Big demostró ser un proyecto innovador, atractivo y viable para satisfacer las diferentes necesidades que hay en un sector o nicho específico del mercado y por ende no se le había dado la suficiente importancia. Esta idea de negocio fomenta una economía sostenible, porque sus proyecciones de venta reflejan que por la compra de un solo producto, como empresa se recupera la inversión y se obtiene un margen de utilidad factible.

A su vez, se demuestra un alto nivel de renovación en materia de desecho como el plástico, al impulsar la reutilización de este para la fabricación de los juguetes, favoreciendo el medio ambiente con sus métodos de reciclaje. Ayudando así al bienestar ético y social de mascotas de tamaño grande, como antes mencionado, por su fácil y cómoda accesibilidad.

I'm Big, pretende ser más que un solo juguete didáctico para mascotas de raza grande, su propósito también juega a favor de incrementar cualquier probabilidad como empresa de mitigar todos los factores que causan los daños ambientales que nos afectan día a día, además que su fácil uso, sus diseños disruptivos, el equilibrio que hay entre calidad y precio, hacen de este producto el juguete perfecto para todo tipo de familia que quiera brindarle felicidad a sus caninos o mejor dicho a sus compañeros de vida.

Referencias bibliográficas

- Asociación De Egresados de la Universidad de los Andes (UNIANDINOS, (2020). Cinco cualidades de los colombianos. <https://www.uniandinos.org.co/enterate/cinco-cualidades-de-los-colombianos>
- Cámara de comercio Bogotá, (s.f). Descripción actividades económicas. Recuperado de <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2021). La información del DANE en la toma de decisiones regionales. <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/planes-departamentos-ciudades/210310-InfoDane-Villavicencio-Meta.pdf&ved=2ahUKEwiQkuD6sdL8AhUFVzABHTXFCBkQFnoECCEQAQ&usg=AOvVaw2pxJn31QZTSsQ9oRoyDJ3R>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2011). Concepto Sobre Las Deducciones Y Descuentos Sobre Los Pagos Laborales Por Nómina. https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/concepto_minrelaciones_0000009_2011.htm#:~:text=El%20devengado%20corresponde%20a%20todos,recargos%20nocturnos%20y%20diurnos%2C%20etc
- Oxford. (2022). Learners' dictionaries/ Biblioteca de aprendizaje. Recuperado de <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/us/>.
- Plastico.com. (2020). ¿Piensa comprar equipos para reciclar plástico en Colombia?: Conozca las mejores opciones asiáticas en precio y prestaciones. <https://www.plastico.com/es/noticias/piensa-comprar-equipos-para-reciclar-plastico-en-colombia-conozca-las-mejores-opciones>
- Reciclamas, (2020). El proceso de reciclaje de plásticos. <https://reciclamas.eu/blog/el-proceso-de-reciclaje-de-los-plasticos/>