

BOLSOS, MOCHILAS Y CARTUCHERAS EN FIQUE

TEJICOLOMBIA S.A.

Mayerly Caballero González
Derly Rocio Cabrejo Angulo
Grupo: 40108

Profesor: Giovanni Hernández

OPCIÓN DE GRADO 1-CREACIÓN DE EMPRESA
CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR-
CUN
2017



INTRODUCCIÓN

Nuestro proyecto se basará en la elaboración de bolsos, mochilas y cartucheras tejidos a mano, con agujas especiales para tejidos en material de fique, enfocándonos en la contribución del medio ambiente y el desarrollo de un producto innovador que se pueda brindar a un costo económico y además que sea de gran utilidad. La elaboración de bolsos de fique se ha venido dando a conocer en los últimos años, mostrando el excelente trabajo de algunas artesanas, en su mayoría madres cabeza de hogar. El inicio de este proyecto es brindar a las personas, nuevos estilos de bolsos, realizando la elaboración de cartucheras funcionales para dama y ampliar los estilos para hombre, puesto que actualmente son muy pocos los que encontramos en el mercado, adicional a esto, dar oportunidades de trabajo a mujeres y hombres que por diferentes situaciones no han logrado tener un trabajo en alguna empresa y tienen el conocimiento de esta manualidad.

MISIÓN:

Garantizar a nuestros clientes la calidad del producto adquirido, satisfacer sus gustos ofreciéndoles diversidad de estilos y diseños pensando siempre en su comodidad, en su económica y adicional, ser una empresa que contribuye a la disminución de la contaminación ambiental, utilizando materiales ecológicos.

VISIÓN:

En el año 2019 ser una microempresa reconocida en la ciudad de Bogotá por nuestra calidad en la elaboración de nuestros productos y la distribución de diseños personalizados, estar en continuo crecimiento hasta alcanzar a llegar a ofrecer en otras ciudades de Colombia.

OBJETIVOS:

- Crear nuestra microempresa de bolsos, mochilas y cartucheras artesanales tejidos en material de fique, reduciendo de esta manera el uso de los bolsos de polietileno, plástico que no son ecológicos.
- Reconocer e identificar el mercado competitivo con el fin de mejorar nuestras deficiencias para incrementar las ventas.
- Plantear estrategias para la comercialización de nuestro producto en diferentes localidades de Bogotá y posiblemente en otras ciudades de Colombia.
- Obtener clientes fijos que queden satisfechos con nuestro producto y continúen comprando solo a nuestra empresa.
- Dar a conocer un producto con los mejores estándares de calidad, y la posibilidad de personalizar

CLIENTE:

Nuestros clientes serían hombres y mujeres entre los 20 y 50 años de edad, situados en la localidad de Suba, ya que éste sería el punto de venta fijo en donde se situaría un local para la venta. Adicionalmente, personas en la ciudad de Bogotá las cuales conocemos por nuestras diferentes actividades laborales, teniendo en cuenta que ofreceremos nuestro producto también a éstas personas.

NECESIDADES:

Creemos que la elaboración de estos bolsos y cartucheras permitirá que hombres y mujeres suplan la necesidad de utilizar un elemento seguro para llevar sus pertenencias y al mismo tiempo tener su propio estilo.

BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS:

Creemos que la elaboración de las cartucheras generará interés en las personas, más que todo en las damas, ya que les permitiría tener un orden y una facilidad al momento de guardar sus cosméticos, útiles escolares y diferentes objetos que normalmente usan, ya que el estilo que de éstas carteras son con bolsillos independientes y de diferentes tamaños que dejan incrustar o introducir los elementos en diferentes secciones según su tamaño, posteriormente, doblar la cartuchera de manera que quede finalmente como un estilo de canguro o bolso pequeño, éstos modelos creados en material ecológico no se encuentran con facilidad en el mercado.

Adicional a éstos beneficios también podría impactar la creación de otros estilos, teniendo en cuenta que para los hombres no se encuentra en el mercado variedad, por ello ofreceríamos diferentes tipos de mochilas con diseños de superhéroes, logos que normalmente gustan o con los que las personas suelen identificarse y cualquier estilo que esté al alcance de la elaboración en este material y que la gente solicite.

SOLUCIONES ACTUALES

Creemos que una ventaja con la que podrán contar los clientes al adquirir nuestros productos es la tranquilidad de que los materiales utilizados para la fabricación son ecológicos, ya que muchos son conscientes de la contaminación ambiental que existe. Otro aspecto que posiblemente llamará la atención serán los canales de distribución, puesto que inicialmente contaremos con un punto fijo, pero más adelante una vez iniciemos con ventas altas, se ofrecerán los productos a domicilio, haciendo publicidad de manera virtual y puerta a puerta.

Características que tendría nuestro producto:

- Resistente
- Biodegradable
- Duradero
- Personalizado

FRUSTRACIONES:

Una de las frustraciones con las que actualmente cuentan las personas a la hora de comprar un producto, es por la falta de variedad o por querer algo que solo ellos tengan. Por lo tanto, la elaboración de éstos productos quitará esa barrera para adquirir un nuevo producto que no se encuentra fácilmente y a un bajo costo.

NUESTRO MERCADO

Nuestra comercialización se realizaría en la localidad de Suba, cerca al C.C. Plaza Imperial, ya que allí hay bastante comercio y adicional, sería un punto de venta cerca al lugar donde se elaboraría el producto, con el fin de no pagar viáticos para transporte.

Teniendo en cuenta el punto de comercio, calculamos que iniciaríamos con la venta de 100 artículos al mes, entre bolsos, mochilas y las cartucheras hechas para dama, posteriormente, con el reconocimiento en ésta localidad podría aumentar, de igual forma, como mencionamos al inicio, en nuestros trabajos también ofreceríamos nuestro producto, lo que posiblemente nos incremente las ventas, hasta alcanzar las 200 unidades al mes.

En cuanto a los clientes que tendríamos, calculamos que la mayor participación en la compra del producto serían los hombres entre los 20 y 30 años, gracias a los estilos juveniles que tendríamos y también debido a que en su mayoría se encuentran estudiando y algunos les gusta salir a paseos cortos con los amigos, esto teniendo en cuenta la información recolectada en las encuestas, de igual forma para mujeres pensamos que comprarían entre los 20 y 50 años de edad. De acuerdo con las dos formas de comercialización, en uno de los aspectos demográficos, creemos que nuestro producto sería ofrecido a los estratos 1, 2, 3 y 4 y según las encuestas que sean personas que les guste ir de paseo, salir los fines de semana y que estudien.

PORTER:

Poder de negociación de los compradores o clientes:

Para no tener desventaja frente a los clientes y estrategias que ellos puedan plantearse al momento de realizar las compras, se les dará a conocer las ventajas que tendrán con la obtención del producto y un gran beneficio, será el precio en que lo pueden adquirir, comparado con otro tipo de mochilas fabricadas en otros materiales.

Confrontación de la competencia:

Para no tener tantas desventajas con la competencia, nuestra empresa brindará diversidad de diseños y estilos en nuestros productos. Adicionalmente, en el aspecto económico, nuestros bolsos, mochilas y cartucheras, estarán por debajo de los precios que ya están en el mercado. También se realizará publicidad a través de manera virtual y en otras localidades, con el fin de ir llegando al reconocimiento por varias personas en Bogotá y poder tener nuestros clientes fijos, asimismo, que pasen el voz a voz de la calidad de nuestro producto.

Entrada de nuevos:

La innovación es algo que toda empresa debe tener, debido a que seremos una microempresa no tendríamos la facilidad de implementar tecnología, sin embargo, una de las estrategias que implementaríamos sería la creación de los nuevos diseños y formas de los productos que hemos mencionado, también la manera de llegar el comprador, la idea es no solo tener un punto de venta fijo, sino también, si el cliente lo solicite y una vez ya estemos ubicados en el mercado, ofrecer las ventas a domicilio, brindando los catálogos de manera virtual y llevar los pedidos a donde el cliente lo solicite, con esto, las personas no tendrán que desplazarse y podrán comprar desde cualquier parte de la ciudad.

Poder de negociación de los proveedores:

En cuanto a los proveedores se tiene la idea de establecer negociación de los precios, pidiéndoles una cantidad alta de materiales para y con ello posiblemente nos brinden un costo cómodo para no aumentar el precio de nuestro producto final.

Se tendrían varios proveedores a fin de generar mayores opciones de negociación y no afectar en ningún momento nuestra producción.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos:

Como en todo siempre van a ver nuevos productos que quieran sobre salir ante los que ya están en el mercado. Para competir con ello, como mencionábamos anteriormente, la calidad va a ser uno de nuestros principales focos y objetivos para cumplir, con el fin de que los compradores queden satisfechos y vuelvan a comprar nuestros productos. También se iniciará con la venta a través de otros canales, una vez ya seamos un poco reconocidos y tengamos buena introducción en el mercado. Adicionalmente, la idea es contar con variedad de diseños que no se encuentren o no brinden las demás empresas.

PESTEL

En esta parte presentaremos la estrategia empresarial de estudio el cual nos permitirá identificar y reflexionar sobre los diferentes factores del entorno para el desarrollo efectivo de nuestra empresa, y en su caso si se identifica afectación poder movernos estratégicamente y utilizarlos a nuestro favor.

Político:

No tendríamos mayor afectación en este nivel puesto que actualmente las políticas de desarrollo y construcción de empresas de este tipo están generando diversos mecanismos de escogencia social para la mejora de la calidad ambiental y la minimización de recursos.

Existen actualmente instrumentos económicos que se utilizan para el manejo correcto de residuos sólidos y el control de la contaminación, a su vez se habla de tasas retributivas y compensatorias para empresas como la nuestra, lo cual nos genera un beneficio.

Económico:

Las políticas económicas del gobierno podrían ser favorables puesto que se están implementando en el país normas en la cuales se genere algún tipo de beneficio a las empresas promotoras del uso de materia biodegradable, que tengan control de la contaminación.

Existen leyes que en la actualidad cobijan a pequeñas empresas y generan beneficios en cuestión de impuestos

Ley 1429 de 2010

Decreto Nacional 2473 de 2010

Ley 905 de 2004

Ley 1151 de 2007 Art. 74

Socio-culturales:

Creemos que la problemática del país a nivel económico puede afectar nuestra empresa al momento de que existan manifestaciones o paros, que no permitan la comercialización de la materia prima lo cual impediría la fabricación de nuestros bolsos.

Tecnológicos:

Inicialmente no se evidencia un problema tecnológico puesto que la fabricación de se realizara de manera manual, con el pasar del tiempo y el aumento en la demanda, implicaría uso de las tecnologías y procesos industriales modernos nacionales para ser más eficientes y productivos.

A su vez iniciáramos con publicidad en redes sociales que nos permitan llegar de cara al cliente ya que en la actualidad es uno de los medios de comunicación con más auge.

Ecológicos:

Al hacer uso de material ecológico para la fabricación de nuestras mochilas y bolsos se contribuye al cuidado del planeta, la reducción de contaminación, y a su vez ayuda a la conservación de los recursos naturales.

Legales:

La constitución de una empresa que se encargue de material biodegradable tiene que cumplir con ciertos requisitos que no en todos los casos son de cumplimiento, por parte de otras empresas se le apunta a cumplir con todas la políticas de constitución y favorecer la sustentabilidad del planeta.

PROYECTO DE ACUERDO No. 079 DE 2010

CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación del mercado podemos concluir que existe un mercado potencial para el desarrollo de la empresa TEJICOLOMBIA S.A. en la fabricación de mochilas y bolsos en material de fique por la participación.

Existe un mercado amplio para explorar en la inclusión de productos de material biodegradable que contribuyan al cuidado del planeta, desde pequeñas empresas como la nuestra incentivando el uso de bolsos amigables con el medio ambiente cuyo periodo de degradación es inferior al usado normalmente.

Es debido a esto que se puede concluir que uno de los principales factores para que los esfuerzos para bajar el índice de uso de materiales que generan afectación ecológica ofreciendo grandes beneficios a la sociedad, dando importancia a recurso natural.

BIBLIOGRAFIA

http://www.imprenta.gov.co/gacetap/gaceta.mostrar_documento?p_tipo=05&p_numero=77&p_consec=19152

PROYECTO DE LEY 77 DE 2008 SENADO

<http://ecoosfera.com/2012/07/10-acciones-contralacontaminacionporplastico/>

<http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/9150/2/PrietoPaezLeidyJohanna2012.pdf>